

Swiss Venture Club

SVC Rapport annuel



2017/18

Swiss Venture Club

SVC Rapport annuel

Exercice: 1^{er} avril 2017 - 31 mars 2018



Chers membres

Dès ma première année à la tête du Swiss Venture Club, j'ai eu la chance de suivre des projets innovants et des manifestations passionnantes. J'ai été très impressionné par les lauréats du Prix SVC, qui allient force d'innovation et ancrage régional. Mais ils ne sont pas les seuls gagnants: lors des cérémonies de remise, des invités issus de l'économie, de la politique et de la société civile ont l'occasion de se rencontrer et de nouer des contacts. C'est pour favoriser ces échanges que nous nous engageons au quotidien. Il est important aussi d'encourager le dialogue entre la population et le monde politique, ce que nous faisons en particulier avec le concours d'idées annuel «Château des idées» et notre tout nouveau projet, «5vor12» («C'est le moment ou jamais»), qui récompense des idées de déréglementation astucieuses pour supprimer les obstacles bureaucratiques.

Le SVC a non seulement été actif à l'extérieur, mais a également posé de nouveaux jalons organisationnels en interne: en avril 2018, Sabine Herren a transmis les rênes du SVC à Michael Fahrni (lire à ce sujet l'article page 92). Au cours de l'exercice, les cinq nouveaux membres du Directoire, présentés dans les entretiens à partir de la page 8, se sont déjà beaucoup investis.

À l'avenir, nous miserons aussi davantage sur les connexions régionales et notamment sur les échanges inter-générationnels. Pour mieux soutenir les start-up, nous nous sommes alliés à TOP 100 Swiss Startup Award qui, en tant que spécialiste des start-up, accompagne les jeunes entreprises, les fait connaître et leur présente des investisseurs. Vous en découvrirez plus à la page 18.

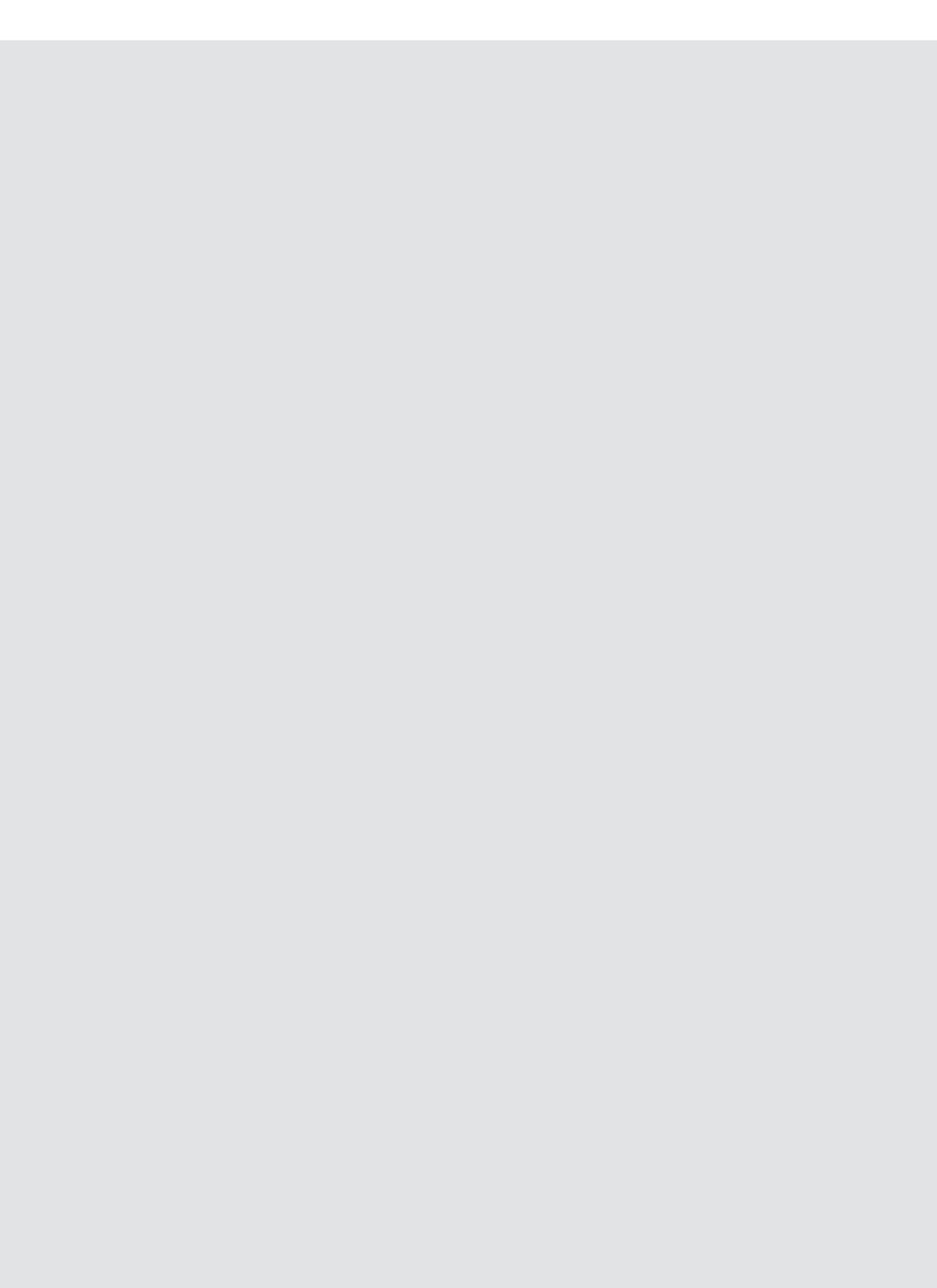
Les membres du SVC peuvent aussi bénéficier régulièrement du savoir-faire de nos autres partenaires. Ainsi, l'année dernière, le Centre Patronal, Swisscom, Promotion Santé Suisse ou encore Microsoft ont transmis, lors d'événements partenaires, leurs connaissances spécifiques sur le droit du travail, l'intelligence artificielle, les tendances en matière de communication et la gestion de la santé en entreprise. Retrouvez ces manifestations à la page 21.

Grâce à votre soutien, l'année prochaine aussi promet de nombreux moments forts inoubliables. L'équipe se réjouit notamment de la future transformation numérique du SVC: pour pouvoir continuer de proposer une offre attrayante à nos partenaires et membres à l'avenir, nous allons numériser nos processus internes et revisiter notre image avec un nouveau site Web.

Il me reste à remercier chaleureusement l'ensemble des membres, partenaires et sponsors ainsi que toute l'équipe SVC pour leur engagement et leur collaboration. Ensemble, nous continuerons à écrire la success story du SVC.



Andreas Gerber
Président du SVC



Le SVC

- 6 – 7 Rapport du Directoire
- 8 – 13 Nouveaux membres du Directoire
- 14 – 15 Portrait de l'association

1

Rapport du Directoire

Le SVC est présent aux côtés de ses membres et partenaires des sept régions économiques de Suisse depuis de nombreuses années. 2017 aura encore été l'occasion d'une multitude d'événements, de visites d'entreprises, de conférences et d'échanges entre membres, partenaires et sponsors. Fidèle à notre devise: «Nous rallions les PME».

Prix SVC

Très appréciées, les cérémonies de remise des Prix SVC sont toujours l'opportunité de nouer des contacts et d'échanger son savoir-faire. Vous en apprendrez plus sur les prix et les critères de sélection à partir de la page 28 et dans l'annexe «Hall of Fame».

Durant l'exercice passé, les anciens lauréats Coopacademy SA et Heiniger AG ont organisé des rencontres des lauréats SVC pour présenter leur entreprise et leur recette du succès en exclusivité aux membres des entreprises du SVC.

Activités des domaines du SVC

En raison du grand succès rencontré, le Centre Patronal a organisé, en 2017, sa deuxième journée nationale de la transmission d'entreprise en partenariat avec le SVC. Le CP, notre partenaire national, a en outre pour la troisième fois organisé le forum SVC «Droit du travail: mise à jour et rappel». Les membres du SVC ont également participé à une soirée de détente au Musée de la communication de Berne, récemment rénové, ont pu visiter la plate-forme

numérique «I2 - Inspire & Innovate», mais aussi s'informer sur la gestion de la santé en entreprise. Vous trouverez de plus amples informations sur les formations organisées à partir de la page 21.

SVC – SA pour le capital-risque des PME a, lui aussi, pu fêter des succès: le rendement de ses investissements a permis non seulement de couvrir ses frais d'exploitation, mais aussi d'augmenter encore le capital d'investissement. En tout, 108 millions de francs ont été investis dans des petites et moyennes entreprises. Un capital d'investissement supplémentaire de 30 millions de francs a également été débloqué pour le secteur en plein essor des technologies financières. Vous trouverez de plus amples informations à ce sujet à la page 68. La Fondation SVC pour l'entrepreneuriat soutient également une sélection de projets: vous en apprendrez plus sur la plate-forme de crowdfunding «I care for you» et l'étude de terrain «Facteurs de succès des champions cachés de Suisse» à la page 69. Sans oublier le Golf Trophy lors duquel les partenaires et les sponsors ont pu se retrouver autour d'un défi sportif et de conversations enjouées.

Nouvelle collaboration avec le TOP 100 Swiss Startup Award

À l'avenir, le SVC souhaite encore plus se concentrer sur l'aide aux start-up. Il sera ici assisté par son nouveau partenaire, le TOP 100 Swiss Startup Award. Vous apprendrez, à partir de la page 18, dans quelle mesure

les start-up pourront profiter de ce partenariat. Nous sommes également heureux de pouvoir compter Tellco AG et le spécialiste de l'assurance-crédit Euler Hermes, deux entreprises de renom, parmi nos partenaires nationaux depuis 2017. Le partenariat avec l'agence de placement Pensa a également pu être étendu: celle-ci compte désormais parmi nos principaux sponsors.

Nouvelle stratégie

Le Directoire a décidé de réorienter sa stratégie afin d'élargir son offre pour ses 3000 membres. Un nouveau site web, une présence active sur les réseaux sociaux contribueront, entre autres, à moderniser le SVC, qui souhaite aussi accroître sa collaboration lors des manifestations régionales de ses partenaires, permettant ainsi à ses membres d'étendre leur réseau. Les femmes et les jeunes entrepreneurs doivent se sentir concernés, les échanges entre start-up et entreprises expérimentées être encouragés.

Nos champs d'activité ont ainsi été redéfinis en accord avec cette nouvelle stratégie:

Notre «fleur» reste le **Prix SVC**. Grâce à lui, le SVC attire l'attention du public sur les excellentes performances des petites et moyennes entreprises.

SVC Impulsion encourage le dialogue entre les milieux économiques, sociaux et politiques et vise à créer

de nouveaux formats de rencontre autour des thèmes liés à la politique sociale. Le projet «5vor12» («C'est le moment ou jamais») en est un exemple. Ce prix au jury et au patronage prestigieux, qui sera octroyé pour la première fois le 18 septembre 2018 à l'Hôtel de Ville de Berne, récompensera les idées de déréglementation et souhaite ainsi contribuer à réduire la bureaucratie et à augmenter la responsabilité individuelle des entreprises. Chacun et chacune peut participer. Informations complémentaires: www.5-vor-12.ch.

SVC Inspiration offre aux membres des séances d'information et des manifestations de partenaires pour un échange sur des thèmes significatifs pour les PME, axé sur la pratique et déclencheur d'idée.

SVC Dialogue stimule le dialogue entre les générations d'entrepreneurs et promeut, grâce à de multiples activités, les jeunes entrepreneurs (p. ex. collaboration avec le TOP 100 Swiss Startup Award).

Nous remercions à cette occasion tous les membres, partenaires et sponsors, ainsi que toutes les personnes qui sont intervenues en coulisses, pour leur fidélité et leur engagement. C'est grâce à eux que le SVC peut, année après année, proposer un programme varié et attrayant.

Le Directoire du SVC

De nouveaux membres du Directoire en lien avec le monde des PME

À l'automne dernier, lors de l'Assemblée qui s'est déroulée au Bellevue Palace, à Berne, les membres du SVC ont élu cinq nouveaux membres du Directoire. Tous entretiennent des liens étroits avec le monde des PME. Le conseiller national PLR saint-gallois Marcel Dobler a fondé, en 2001, la société digitec SA dont il a été CEO pendant 13 ans. Son collègue du PDC, le Tessinois Fabio Regazzi, préside aussi bien le conseil d'administration de l'entreprise familiale Regazzi Holding SA que l'Association des industries tessinoises. Le Directoire recevra également le renfort de l'entrepreneuse lucernoise Corinne Fischer qui, en plus d'être présidente du Conseil d'administration de Bataillard SA, siège aussi dans d'autres Conseils de fondation et d'administration. Le Bernois Thomas Trachsler, économiste d'entreprise, est déjà membre depuis huit ans du Comité de direction de la Mobilière et a repris l'année dernière la fonction de Chief Operation Officer. Enfin, le Directoire sera complété par Andreas Arni, grand connaisseur du secteur financier. Après différents postes de cadre dans la finance, celui-ci dirige, depuis 2016, le domaine-clé Entrepreneurs & Executives de Credit Suisse (Suisse) SA.

Andreas Arni



Responsable Entrepreneurs & Executives de Credit Suisse (Suisse) SA

«Les PME se rattachent à des histoires de famille»

Andreas Arni est élu au Directoire en tant que connaisseur du secteur financier: après différents postes de cadre dans la finance, il dirige depuis 2016 le domaine-clé Entrepreneurs & Executives de Credit Suisse (Suisse) SA. Il souligne combien il est important dans son métier de soutenir un entrepreneur sur le plan non seulement professionnel, mais aussi privé.



Quelle expérience professionnelle vous a le plus marqué?

Ces dernières années, j'ai accompagné de nombreux patrons de PME. Dans ce cadre, j'ai surtout été marqué par les émotions – positives ou négatives – que les entrepreneurs manifestent en tant qu'individus. Les PME se rattachent souvent à des histoires de famille.

Quels sont les principaux défis pour les PME suisses?

Du point de vue des propriétaires, l'enjeu actuel est le changement de génération au sein de l'actionariat. Il faut notamment déterminer comment assurer la continuité: qui décide, qui se retire et comment cela doit-il se dérouler? Les propriétaires sont en outre sans cesse confrontés à des questions d'actualité. Par exemple, quelles répercussions l'imminente réforme de l'imposition des entreprises ou les modifications dans la prévoyance professionnelle auront-elles sur leur entreprise?

Dans quels buts vous engagerez-vous au sein du Directoire du SVC?

Je souhaite avant tout m'engager pour les jeunes sociétés en croissance, car celles-ci n'ont pas la tâche facile en Suisse. J'aimerais les aider à se procurer des ressources. À cet effet, nous devons leur permettre l'échange de savoir-faire entre entrepreneurs, le développement de réseaux et l'accès à des bailleurs de fonds potentiels.

Quelle est votre mission en tant que responsable Entrepreneurs & Executives et comment soutenir une PME de manière optimale?

Nous mettons l'accent sur les personnes derrière les PME. Ainsi, nous accompagnons les propriétaires tout au long du cycle de vie et couvrons leurs besoins. Nous ne les soutenons cependant pas seulement dans leur rôle d'entrepreneur, mais aussi par exemple pour la constitution de leur fortune privée. Parfois oublié dans les affaires quotidiennes, cet aspect ne doit pourtant pas être négligé, dans l'intérêt des familles et des descendants.



Marcel Dobler



Conseiller national et entrepreneur

«L'État pourrait améliorer son efficacité à l'aide de la numérisation»

Le conseiller national PLR saint-gallois Marcel Dobler a fondé, en 2001, la société digitec SA dont il a été CEO pendant 13 ans. En tant que président d'ICTswitzerland, il souhaiterait faire progresser la numérisation en Suisse. Il nous explique notamment pourquoi l'État suisse pourrait avoir besoin d'aide dans ce domaine.



Quelle expérience professionnelle vous a le plus marqué?

Mon activité indépendante est certainement ce qui m'a le plus marqué. Je me suis installé à mon compte dès mes études en partant de zéro: je n'avais ni salariés ni chiffre d'affaires. Lorsque j'ai quitté digitec SA treize ans plus tard, l'entreprise employait environ 500 personnes et réalisait plus de 500 millions de chiffre d'affaires. Elle a connu un essor rapide, ce qui m'a obligé à évoluer, moi aussi.

Quels sont les principaux défis pour les PME suisses?

Un grand défi réside dans la recherche de personnel. Plus une PME est de petite taille, plus il est important pour elle de disposer d'employés extrêmement qualifiés et motivés. Ceux-ci sont en effet la ressource la plus précieuse d'une entreprise. Un autre défi est la numérisation. Néanmoins, je pense que toutes les sociétés ne doivent pas obligatoirement se confronter à ce thème. Un coiffeur n'est pas concerné de la même façon qu'une banque.

Dans quels buts vous engagerez-vous au sein du Directoire du SVC?

Les sujets qui me tiennent à cœur sont l'économie, l'informatique et les PME. Selon moi, il faut par exemple moins de bureaucratie et des modèles de temps de travail plus flexibles. En tant que membre du Directoire du SVC, j'introduirai ces idées que je défends déjà politiquement dans le cadre de mon mandat de conseiller national.

Sur votre site Internet, vous écrivez que la Suisse a besoin d'une cure de remise en forme. Pourquoi et en quoi consiste cette cure?

L'État doit se débarrasser de son importante «surcharge pondérale»: bureaucratie, lois inutiles, foisonnement d'impôts et de taxes. Il pourrait améliorer son efficacité, par exemple à l'aide de la numérisation. Au cours de la dernière session de printemps, j'ai déposé une motion invitant la Confédération à signer tous les documents numériquement et non plus de façon manuscrite. L'État doit montrer l'exemple et tirer profit de la numérisation pour gagner en efficacité.



Corinne Fischer



Entrepreneuse et présidente du CA de Bataillard SA

«L'accès au marché en Suisse et à l'étranger est essentiel pour les PME helvétiques»

L'entrepreneuse lucernoise Corinne Fischer a repris en 2004 la direction de l'importateur de vin Bataillard SA. En 2012, elle a quitté cette fonction pour devenir présidente du Conseil d'administration. Elle nous révèle les enseignements qu'elle a tirés d'une crise et pourquoi Lucerne est un site d'implantation idéal pour les entreprises.



Quelle expérience professionnelle vous a le plus marquée?

En 2004, Bataillard SA a été confrontée à une grave crise: à la suite de changements sur le marché, notre chiffre d'affaires s'est effondré. Cette expérience m'a appris qu'une crise pouvait aussi être une opportunité. Elle oblige une entreprise à évoluer. Par ailleurs, j'évalue désormais plus soigneusement les risques et essaie de me préparer aux pires scénarios possibles.

Quels sont les principaux défis pour les PME suisses?

Au niveau politique, les PME doivent surtout lutter contre la tendance au cloisonnement et à la surréglementation. L'accès au marché en Suisse et à l'étranger est essentiel pour les PME helvétiques. Or, actuellement, il est compliqué de toutes parts. Sur le plan de l'entreprise, il est difficile d'identifier une niche et de trouver le courage de la préserver. Nombre d'entrepreneurs vendent leur société parce qu'ils ne croient pas pouvoir exister seuls.

Dans quels buts vous engagerez-vous au sein du Directoire du SVC?

La promotion des femmes dans l'entreprise me tient à cœur. Les femmes ayant souvent un point de vue différent de celui des hommes, elles complètent parfaitement une équipe. En outre, alors que la Suisse investit tant dans la formation des femmes, il est dommage que celles-ci se retirent peu après de la vie professionnelle.

Jusqu'en 2017, vous étiez vice-présidente de la Chambre de commerce et d'industrie de Suisse centrale (IHZ), qui s'engage en faveur d'un espace économique de Suisse centrale. Dans quelle mesure les conditions locales contribuent-elles à la réussite d'une entreprise?

Les conditions locales sont déterminantes, la plus importante étant l'accès à un marché du travail qualifié. De faibles impôts permettent en outre à une société d'investir davantage. Il est également avantageux que le site soit un lieu de résidence attrayant et qu'il soit bien desservi par les transports. Ainsi, Lucerne est un site d'implantation idéal: on y vit très bien, les prix sont abordables, et l'aéroport est proche.



Fabio Regazzi



Conseiller national et président
du CA de Regazzi Holding SA

«Les entreprises familiales sont l'épine dorsale de l'économie suisse»

Le Tessinois Fabio Regazzi, conseiller national PDC, préside aussi bien le Conseil d'administration de l'entreprise familiale Regazzi Holding SA que l'Association des industries tessinoises. L'ancien propriétaire d'un cabinet d'avocats nous parle de l'excès de bureaucratie et de l'importance des entreprises familiales suisses.



Quelle expérience professionnelle vous a le plus marqué?

En 2003, une période difficile a commencé pour Regazzi SA. Nous venions de racheter une autre société et devions gérer différents problèmes. En tant qu'entrepreneur, cela m'a beaucoup marqué. Lorsqu'on est sous pression, on trouve subitement en soi d'incroyables forces et ressources. À l'époque, cela a été le cas non seulement pour moi, mais aussi pour tous nos collaborateurs. Ainsi, nous avons surmonté la crise et en sommes sortis renforcés.

Quels sont les principaux défis pour les PME suisses?

Une PME doit faire face à de nombreux défis. L'un d'entre eux est la numérisation. Les PME ont plus de mal que les grands groupes à suivre le rythme de cette évolution, car elles disposent de moins de ressources. Elles devraient pourtant toutes se confronter à ce sujet.

Dans quels buts vous engagerez-vous au sein du Directoire du SVC?

L'un de mes chevaux de bataille est l'élimination de la bureaucratie. Même si la Confédération semble s'efforcer de maîtriser l'excès de bureaucratie, la situation ne fait qu'empirer. La Suisse était autrefois réputée pour son marché du travail libéral, mais nous avons presque perdu cet avantage compétitif.

Vous êtes membre du Directoire de «Swiss family business» et actif depuis 2000 dans l'entreprise familiale Regazzi Holding SA. Selon vous, quel rôle jouent les entreprises familiales dans l'économie suisse?

Les entreprises familiales sont l'épine dorsale de l'économie suisse. Mais, à mon avis, la population n'en a pas encore assez conscience. De manière générale, on peut dire que les entreprises familiales assument plus de responsabilité sociale que les autres sociétés anonymes et qu'elles ont une culture d'entreprise plus personnelle. L'association «Swiss family business» s'engage pour renforcer la position des entreprises familiales au sein de l'économie suisse.



Thomas Trachsler



COO et membre du Comité directeur
du groupe la Mobilière

«Nous voulons surprendre nos clients par notre service»

Le Bernois Thomas Trachsler, économiste d'entreprise, est déjà membre depuis huit ans du Comité de direction de la Mobilière et a repris l'année dernière la fonction de Chief Operation Officer. Il nous raconte dans quels buts il s'engagera au sein du Directoire du SVC et comment les besoins des clients ont évolué ces dernières années.



Quelle expérience professionnelle vous a le plus marqué?

L'installation à mon compte, lorsque j'ai repris, en 1998, la direction d'une agence générale indépendante de la Mobilière, et la nomination au Directoire du groupe douze ans plus tard, ont été mes deux expériences les plus marquantes. J'ai l'entrepreneuriat dans le sang. Mon père était indépendant. Dès mon enfance, j'ai donc vécu de près les hauts et les bas d'une PME.

Quels sont les principaux défis pour les PME suisses?

L'un des principaux défis est certainement le comportement des clients qui, du fait de la numérisation, change très rapidement. En ligne ou hors ligne, sur WhatsApp, par e-mail, au téléphone ou en personne: pour les PME, un défi majeur est de servir parfaitement leurs clients sur tous ces canaux.

Dans quels buts vous engagerez-vous au sein du Directoire du SVC?

Je m'engagerai pour que le SVC reste dynamique et qu'il continue d'être développé dans le droit fil de l'idée fondatrice. L'essentiel est que nous ne fassions pas de l'art pour l'art. Nous devons offrir aux entrepreneurs suisses une valeur ajoutée concrète. C'est à cette condition que nous réussirons.

Vous travaillez pour la Mobilière depuis 1986 et connaissez bien les besoins des clients. Comment ceux-ci ont-ils évolué ces dernières années?

En substance, les besoins des clients ont moins changé qu'on ne pourrait le penser. Le principe suivant s'applique toujours: je veux la meilleure prestation au prix le plus bas possible. Ce qui a changé, ce sont les attentes à l'égard de la joignabilité. Lorsque le courrier postal était la norme, il était admis que plusieurs jours s'écoulaient avant la réception d'une réponse. Aujourd'hui, le client attend souvent un retour dans les minutes qui suivent. Nous, à la Mobilière, faisons tout pour satisfaire cette attente. Nous voulons surprendre nos clients par notre service, tant au niveau personnel que numérique.



Le SVC: un engagement de chaque instant auprès des PME suisses

Le Swiss Venture Club (SVC) est depuis 17 ans maintenant au service des petites et moyennes entreprises. Avec plus de 3000 membres venant de tous les secteurs d'activité et régions, il représente aujourd'hui l'un des plus grands et des plus importants réseaux d'entrepreneurs suisses. Il œuvre au rapprochement de personnalités novatrices des secteurs de l'économie, des sciences et de la politique, mais aussi des médias et de la culture, et leur permet de nouer des contacts de qualité. Le SVC met également en lumière leurs performances et favorise les échanges d'idées. Il encourage ainsi l'entrepreneuriat et contribue à sa façon au succès de la Suisse.

Domaines d'activité

Pour atteindre ses objectifs de promotion de l'entrepreneuriat, le SVC œuvre dans les domaines d'activité suivants:

- **Prix SVC:** attire l'attention du public sur les performances des petites et moyennes entreprises et compte parmi les distinctions économiques les plus importantes de Suisse.
- **SVC Impulsion:** encourage le dialogue entre les membres des milieux économiques, sociaux et politiques et crée de nouveaux formats événementiels pour les thèmes de société (initiative «5vor12» («C'est le moment ou jamais») et le concours «Château des idées»)

- **SVC Inspiration:** offre aux membres des séances d'information et de manifestations de partenaires pour un échange sur des thèmes significatifs pour les PME, axé sur la pratique et déclencheur d'idée (événements organisés par des partenaires, tels que le CP, Swisscom, Microsoft, Promotion Santé Suisse)
- **SVC Dialogue:** stimule le dialogue entre les générations d'entrepreneurs et promeut, grâce à de multiples activités, les jeunes entrepreneurs (p. ex. collaboration avec le TOP 100 Swiss Startup Award).

Favoriser les contacts

Le réseautage est un élément central lors de tous les événements et actions organisés dans le cadre de ces domaines d'activité. Le SVC a à cœur de fournir à ses membres des plate-formes leur permettant de nouer des contacts utiles et de créer ou de renforcer leur réseau personnel. Le réseautage n'est cependant pas important seulement pour les PME; les start-up peuvent en effet également profiter du réseau du SVC. C'est pourquoi le SVC s'est fixé pour objectif de promouvoir de plus en plus de start-up et de leur offrir la possibilité d'étendre leur réseau de contacts. Dans ce cadre, le SVC souhaite, avec SVC Dialogue, encourager les échanges intergénérationnels.

Promouvoir les échanges d'idées

Le SVC revient également sans cesse sur les thèmes économiques actuels et encourage ainsi les discussions et échanges d'idées – en effet, l'innovation naît de la rencontre entre les personnes et les idées.

L'exercice 2017-2018 a été l'occasion, entre autres, d'approfondir des thématiques spécifiques et d'échanger des idées lors de différentes formations (page 21). Et les rencontres entre lauréats du Prix SVC ont également donné lieu à des échanges intéressants et à de nouvelles inspirations (page 66).

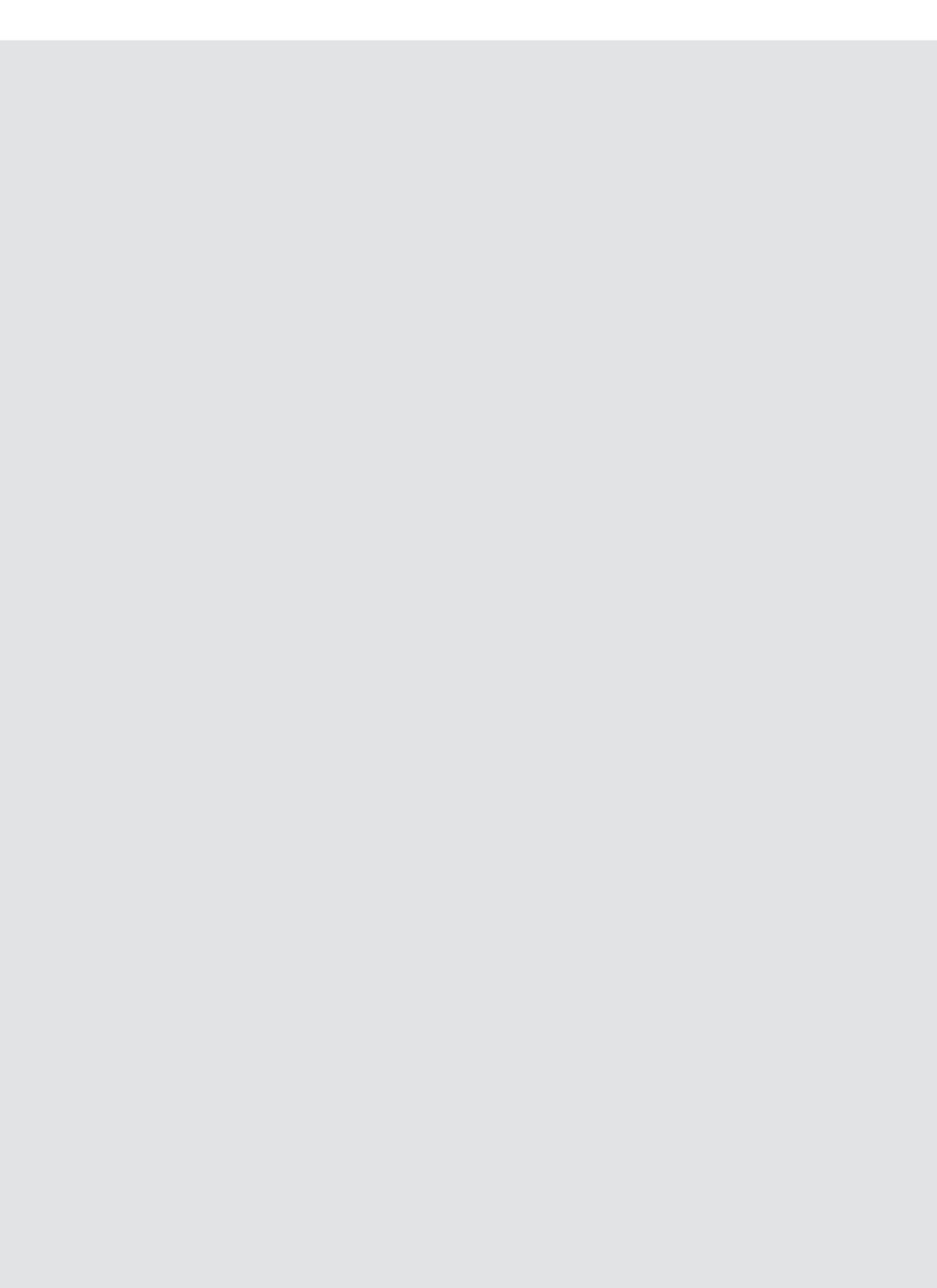
Motiver

La population est une source inépuisable d'idées fabuleuses. Pour que celles-ci ne restent pas inexploitées, le SVC a créé différentes plate-formes, telles que son concours «Château des idées» et son nouveau projet «5vor12», lui permettant de prêter l'oreille à ces idées. Ces deux projets ont été lancés en collaboration avec la fondation StrategieDialog21. Le «Château des idées» récompense, depuis 2015, les idées citoyennes visant à renforcer la place économique suisse et contribue ainsi à combler le fossé entre économie, société et politique (page 24). Le projet «5vor12» met en lien les idées de la population et le monde politique en vue de réduire la bureaucratie.

Attirer l'attention

Le SVC s'emploie également sans cesse à attirer l'attention du public sur les performances exceptionnelles des PME suisses et à montrer leur importance pour la prospérité de notre pays. Sa principale vitrine vis-à-vis du public est ici le Prix SVC, octroyé tous les deux ans aux PME d'exception des sept régions économiques (pages 29 à 59). Les cérémonies de remise des prix sont devenues des rendez-vous de réseautage incontournables pour les entrepreneurs et comptent actuellement jusqu'à 2200 invités selon les régions.





Savoir

- 18 – 20 Article spécialisé
- 21 – 23 Manifestations de formation du SVC
- 24 – 25 «Château des idées»

2

Les start-up suisses changent le monde

Considérées comme un réel atout, les start-up suisses ont bénéficié en 2017 d'un volume d'investissements inédit: 175 d'entre elles ont reçu un soutien à hauteur d'un montant total de 938 millions de francs. C'est ce qui ressort du dernier Swiss Venture Capital Report du portail d'information en ligne de Startupticker.ch. Près de la moitié de ces capitaux a été injectée dans le domaine de la biotechnologie. Dans le classement des bénéficiaires viennent ensuite, aux deuxième et troisième places, les technologies de l'information et de la communication (ICT) ainsi que la technique médicale. Les start-up comptent parmi les moteurs de l'innovation les plus importants de Suisse. Elles misent sur une idée commerciale inédite et cherchent à croître rapidement. Souvent, elles voient le jour dans le sillage de nouveaux processus scientifiques ou de résultats obtenus dans le cadre de la recherche universitaire. Ce sont en particulier les écoles polytechniques fédérales de Zurich et de Lausanne qui donnent régulièrement naissance à de tels spins-off.

Pour attirer également l'attention d'investisseurs étrangers sur les produits et services innovants des start-up et spin-off suisses, des «Venture Leaders» (jeunes entreprises les plus prometteuses), font la tournée des hauts lieux de l'innovation depuis 2001: cette équipe nationale suisse des start-up se rend dans la Silicon Valley, ainsi qu'à Boston, New York, Shanghai, Shenzhen ou Hong Kong, où elle se présente à des investisseurs intéressés par le capital-risque.

Obstacles et défis

Avant de pouvoir décoller, les start-up doivent néanmoins franchir un grand nombre d'obstacles. Même si les conditions-cadres en Suisse leur sont relativement favorables, il leur faut tout d'abord se constituer un réseau, faire

évoluer leur idée en un produit mature, trouver du personnel et surtout lever des fonds. Dans ce processus, les équipes hétérogènes motivées ont de bonnes cartes en main. Plus leurs connaissances sont diverses, plus leur tâche est simple. En dehors de leurs membres qui possèdent le savoir-faire technique requis, elles doivent également pouvoir compter, par exemple, sur une personne qui maîtrise bien l'économie d'entreprise pour commercialiser le produit. Mais celles qui misent sur des spécialistes étrangers rencontreront des difficultés. Certes, les quotas de spécialistes pouvant être recrutés dans des pays tiers ont été augmentés en 2018 (8000 par an, soit 500 de plus qu'auparavant), mais ils sont pratiquement entièrement exploités par les grands groupes, de sorte que les start-up n'en profitent guère.

Des interlocuteurs apportent leur soutien

Les entreprises qui peuvent compter sur un bon soutien ont un atout dans leur manche. Parallèlement à la progression du nombre de start-up, la multiplication des business-angels, technoparcs, incubateurs d'entreprises et autres programmes de coaching et d'investisseurs augmente le nombre d'appuis susceptibles de faciliter l'entrée de ces sociétés en herbe sur le marché. La sélection du bon interlocuteur qui pourra leur procurer des conseils judicieux et les mettre en relation avec des investisseurs potentiels revêt une importance particulière dans la phase de création.

Trois spécialistes unissent leurs forces

Les jeunes entreprises trouveront un interlocuteur de choix dans le trio constitué par le Swiss Venture Club, Credit Suisse (Suisse) SA et TOP 100 Swiss Startup Award. En unissant leurs compétences spécifiques, ces trois partenaires leur offrent les meilleures conditions possibles dans leur phase initiale. TOP 100 Swiss Startup

Award, un spécialiste des start-up, leur porte toute son attention et les met en contact avec des investisseurs. Cette plate-forme appartient à Venturelab, un programme de promotion des jeunes entreprises, qui désigne annuellement les plus prometteuses d'entre elles, en Suisse, depuis 2011. Le Credit Suisse leur apporte également son soutien dans les questions financières et leur octroie des conditions spéciales pour la gestion de leur compte et des prestations financières supplémentaires. Quant au vaste réseau du SVC, il leur donne accès à d'autres partenaires et interlocuteurs.

La Suisse compte de nombreuses start-up qui ont remporté un succès international en peu de temps. Deux d'entre elles se trouvent en tête du classement de TOP 100 Swiss Startup Award:

Portrait d'Ava AG:

Ava AG figure au sommet de la liste de TOP 100 Swiss Startup Award depuis 2017. Cette start-up zurichoise, créée en 2014 par Lea von Bidder, Philipp Tholen, Pascal Koenig et Peter Stein, a développé un bracelet qui aide les femmes à bien connaître leurs périodes de fertilité pour pouvoir concevoir un enfant. Porté la nuit, il mesure la température de la peau, la circulation sanguine et la variabilité de la fréquence cardiaque, ce qui lui permet d'indiquer 5,3 jours de fertilité sur 6 en moyenne par mois, soit le double du résultat obtenu par les produits de la concurrence. Le bracelet Ava a été introduit aux États-Unis en 2016 et en Europe en 2017.

Portrait de MindMaze SA:

MindMaze SA occupe actuellement la cinquième place de TOP 100 Swiss Startup Award. L'entreprise a été créée en 2012 par Tej Tadi, un ingénieur en électronique indien, qui a obtenu un master en infographie à l'EPF de Lausanne. Elle a lancé sur le marché un casque de réalité virtuelle pour la réhabilitation des victimes d'AVC. À présent, elle souhaite prendre pied également dans le secteur des médias et des loisirs. Son nouveau produit MASK détecte les contractions des muscles faciaux et les retranscrit dans la réalité virtuelle. Dans des jeux vidéo, l'avatar réagit ainsi aux expressions du visage du joueur. Ce nouveau projet bénéficie notamment du soutien de célébrités, dont Leonardo DiCaprio, qui a déjà investi dans MindMaze.

Ensemble, nous donnons aux start-up l'accès au savoir-faire et à un vaste réseau

Dans cette interview, Stefan Steiner, Co-Managing Director de Venturelab, et Andreas Gerber, président du SVC, expliquent comment ils souhaitent aider ensemble les start-up suisses à relever leurs défis.

Quelle start-up vous a le plus impressionné ces dernières années?

Steiner: J'ai été particulièrement impressionné par InSphero AG, que j'accompagne depuis huit ans. Cette entreprise spécialisée dans les sciences de la vie produit des micro-organismes tridimensionnels qui sont utilisés par des laboratoires pharmaceutiques dans le monde entier pour tester de nouveaux médicaments. InSphero n'est néanmoins qu'un exemple parmi de nombreuses start-up qui conquièrent le monde avec leurs technologies innovantes.

Quels défis les start-up suisses doivent-elles relever?

Gerber: On sous-estime souvent ce qu'implique la mise en œuvre d'une idée et sa commercialisation auprès des clients. Il faut beaucoup de courage, de la ténacité, des connaissances dans différents domaines et un vaste réseau. En outre, il est nécessaire d'être plus rapide et plus innovant que la concurrence et de pouvoir s'adapter très vite.

Steiner: L'un des plus grands défis consiste à lever des capitaux. Souvent, les start-up sont soutenues par des investisseurs étrangers. Mais elles doivent d'abord attirer leur attention.

Gerber: Pour permettre aux jeunes entreprises d'accéder notamment au capital, nous avons créé avec le Credit Suisse «SVC – SA pour le capital-risque des PME». Depuis lors, le SVC a opéré 85 levées de fonds pour 44 sociétés. Ce sont 108 millions de francs qui ont été injectés

au total, et nous tenons d'autres capitaux à disposition pour les prochains investissements. Nous sommes heureux de pouvoir compter à cet égard sur le Credit Suisse, un partenaire compétent.

Quelle importance revêtent des plates-formes telles que TOP 100 Swiss Startup Award pour le succès des start-up?

Steiner: Il est particulièrement important de disposer d'un réseau lorsque l'on cherche des investisseurs, mais aussi pour échanger des connaissances. De telles plates-formes aident les start-up à nouer des contacts déterminants et à attirer l'attention médiatique.

Ce nouveau partenariat établi entre TOP 100 Swiss Startup Award, SVC et le CS permet à un spécialiste des start-up, à une plate-forme de réseautage et à un établissement financier de tirer à la même corde. Dans quelle mesure les start-up peuvent-elles en profiter?

Gerber: Ce partenariat met à la disposition des start-up une offre globale: ensemble, nous leur donnons accès au savoir-faire requis ainsi qu'à un vaste réseau, et nous les conseillons également dans les questions financières.

Quels conseils donnez-vous personnellement aux jeunes entrepreneurs?

Steiner: Tentez votre chance! Il faut avoir une certaine propension au risque. Par ailleurs, les diplômés d'une haute école n'ont rien à perdre. Même s'ils échouent, ils auront fait d'innombrables expériences.

Gerber: Il faut avoir une bonne idée de départ pour la mettre concrètement en œuvre sur le marché, ainsi qu'un plan solide. Une bonne équipe, un réseau et du capital sont également essentiels.

Formation SVC: tendances et technologies

Comme il est important pour un entrepreneur de se tenir au courant des changements intervenant dans différents domaines, le SVC a donné à ses membres la possibilité d'approfondir des thèmes tels que le droit du travail, les tendances actuelles ou la communication, ainsi que les questions de succession (voir pages 22-23) au cours de l'exercice précédent également.

Droit du travail en pleine mutation

La législation et la jurisprudence en matière de droit du travail ne cessent d'évoluer. Rester à la page est donc difficile. C'est pourquoi le Forum SVC «Update, Refresher et FAQ sur le droit du travail» a été organisé pour la troisième fois déjà en novembre 2017 en collaboration avec le Centre Patronal. Markus Hugentobler, docteur en droit et spécialiste du droit du travail et de la gestion internationale des ressources humaines au Centre Patronal, a exposé les nouvelles évolutions et tendances de la législation et de la jurisprudence. Ensuite, Stefanie Meier-Gubser, docteure en droit, avocate et spécialiste des questions de droit du travail au Centre Patronal, a répondu à des questions fréquentes, illustrant ses explications d'exemples tirés de la pratique.

Tendances stimulantes

Une manifestation de Microsoft Suisse s'est également tenue en novembre 2017: «I2 – Inspire & Innovate», une plate-forme numérique destinée aux entreprises suisses, qui est axée sur la pratique. Organisée au StageOne Event & Convention Hall à Oerlikon, elle a permis à des décideurs ainsi qu'à des membres du SVC de débattre de l'innovation et de nouer des contacts avec des spécialistes IT renommés. Dans le cadre de plusieurs séances en petits groupes, des experts tels que Steffi Burkhart, présentatrice de télévision, auteure et conseillère, et Gunter Dueck, mathématicien, auteur et philosophe de

au total, ont présenté des tendances actuelles, comme l'intelligence artificielle, les «bots» et le milieu de travail moderne.

Communication sous toutes ses formes

En janvier 2018, les membres du SVC ont découvert les tendances qui nous attendent dans le domaine de la communication à l'occasion d'une soirée divertissante organisée par le SVC et Swisscom au Musée de la communication à Berne, lequel a fait peau neuve. Sa directrice, Jacqueline Strauss, a fait les honneurs des nombreuses nouveautés. Après cinq années de planification, le public peut admirer une nouvelle exposition principale consacrée à la communication sous toutes ses formes, tester des stations-découverte et rencontrer des communicateurs. Ceux-ci invitent à dialoguer et font de chaque visite une expérience individuelle.

Améliorer la santé des collaborateurs

Des collaborateurs en bonne santé sont plus motivés et gèrent mieux les problèmes. Les avantages de la gestion de la santé en entreprise ont été présentés dans le cadre de la manifestation organisée en partenariat entre le SVC, Promotion Santé Suisse et SWICA en avril 2018 au Kursaal de Berne. Des professionnels tels que Simone Meier, responsable régionale des prestations aux entreprises chez SWICA Berne, et Reto Kälin, responsable Partner Relations chez Promotion Santé Suisse, se sont exprimés à ce sujet. Caroline Knecht, responsable HR chez Biketec AG, le fabricant des vélos électriques FLYER, a expliqué pourquoi cette société misait sur la gestion de la santé en entreprise et a donné un aperçu du processus de mise en œuvre. Les participants ont ensuite eu la possibilité de faire mesurer la variabilité de leur fréquence cardiaque au stand de conseil de SWICA et de Promotion Santé Suisse.



La succession: une question complexe mais importante

Toute personne qui a dirigé ou créé une entreprise performante souhaite la laisser entre de bonnes mains à son départ à la retraite. Or, il existe plusieurs façons de la transmettre: soit à travers une reprise par un successeur au sein de la famille ou un collaborateur, soit par une vente à un tiers. Quelle que soit l'option choisie, il s'agit d'un processus long et complexe, qui doit être soigneusement planifié. Pour sensibiliser les acteurs économiques à cette question, le Centre Patronal, un partenaire national du SVC, a organisé en octobre 2017 la deuxième journée nationale de la transmission d'entreprise au Kursaal à Berne.

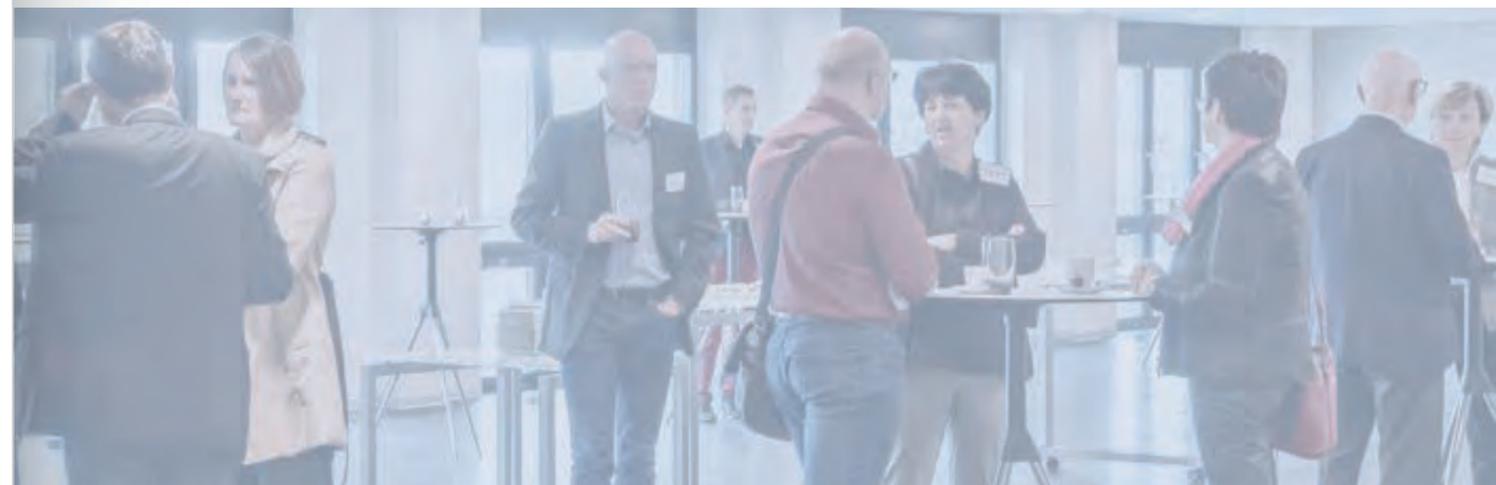
Léguer ou vendre

Après que Martin Kuonen, directeur du Centre Patronal à Berne, a donné le coup d'envoi de la manifestation, Bernhard Heusler, avocat commercial et ex-président du FC Bâle, a plongé le public dans le vif du sujet en relatant des anecdotes captivantes. À l'aide d'exemples impressionnants tirés de la pratique, les intervenants ont ensuite expliqué les différentes manières de transmettre une entreprise. C'est ainsi qu'Adrian Eichrodt, CEO du groupe GEOINFO, a exposé comment ce dernier avait défini, sur une période de dix ans, un plan de succession viable et axé sur l'avenir. Pour le constructeur de machines Agathon AG, la question a été réglée en à peine deux ans. Michael Merkle, son CEO, a relaté comment il avait racheté la société à la famille fondatrice, les Pfluger, et l'avait ensuite développée avec le nouveau copropriétaire, Stephan Scholze. L'ancien CEO, Walter Pfluger, continue à leur apporter son expérience et ses connaissances en tant que président du Conseil d'administration. Hansruedi Wandfluh, ex-CEO de Wandfluh AG, un fabricant de composants et de solutions hydrauliques, affiche un parcours similaire. Il a

remis la société à son fils, Matthias Wandfluh. «C'est la meilleure solution de succession dont un père puisse rêver», a-t-il déclaré. Sphinx Werkzeuge AG a opté pour une formule complexe mais intéressante: l'équipe de direction en place a racheté l'entreprise conjointement avec la plate-forme d'entrepreneurs et d'investisseurs de Helvetica Capital AG. Reto Rüttimann, CEO de Sphinx Werkzeuge AG, et Johannes Suter, Managing Partner et CEO de Helvetica Capital AG, ont expliqué la procédure.

Facteurs de succès et écueils

Après une courte pause, l'animatrice, Esther Girsberger, ancienne rédactrice en chef du *Tages-Anzeiger*, a passé le relais à des experts de Credit Suisse (Suisse) SA, Ernst&Young, Kellerhals Carrard et du Swiss Venture Club. Beat Brechbühl, membre du Directoire de ce dernier et partenaire du cabinet d'avocats Kellerhals Carrard, a exposé les écueils juridiques à éviter dans le cadre d'une succession. Andreas Gerber, président du SVC, s'est présenté devant le public en sa qualité de responsable Affaires PME Suisse de Credit Suisse (Suisse) SA et a disserté sur le thème de l'évaluation des entreprises et du financement. Il a notamment expliqué que le prix ne devait pas obligatoirement correspondre à la valeur: «Certes, la valeur sert de base de négociation, mais elle est subjective. Le prix, en revanche, est objectif. Il résulte au final de l'offre et de la demande.» Martin Huber, responsable de la région Mittelland chez Ernst & Young SA, a ensuite abordé le sujet de la participation des collaborateurs, et Alexandra Michel, conseillère à la clientèle entreprises chez Credit Suisse (Suisse) SA, a approfondi le thème «Les émotions: un obstacle dans le processus de succession».



«Château des idées»: des solutions novatrices et des approches qui se jouent des frontières

Une bourse aux logements pour promouvoir de nouvelles formes d'habitat, un label pour l'empreinte écologique ou encore un système de travail permettant d'améliorer la qualité de vie – telles étaient quelques-unes des nombreuses idées proposées pour bâtir la Suisse forte de demain.

Le 13 septembre 2017, environ 150 invités du monde de la politique, de l'économie et de la société civile ont assisté à la troisième édition du concours «Château des idées» au château de Thoune. La manifestation a été lancée et organisée conjointement par la plate-forme de dialogue Strategiedialog21 et le Swiss Venture Club. Les deux organisations avaient demandé en amont aux citoyennes et citoyens de soumettre leurs souhaits et leurs idées sur le thème de la mondialisation. Les interconnexions à l'échelle mondiale sont depuis longtemps devenues une réalité et ne cesseront de prendre de l'ampleur. C'est pourquoi il était demandé de proposer des solutions constructives et concrètes pour faire en sorte que notre société de plus en plus interconnectée puisse bénéficier de la mondialisation. En juillet 2017, un jury prestigieux avait sélectionné les dix meilleures propositions parmi les idées soumises et invité leurs auteurs à les présenter en direct lors de la soirée organisée à Thoune.

Un engagement salué par le Conseil consultatif

Après la présentation des dix idées nominées, l'animateur Patrick Rohr a passé la main au Conseil consultatif. Les conseillers nationaux et aux États présents ont discuté de la faisabilité des différentes idées, salué l'engagement ainsi démontré, et dévoilé leurs préférences personnelles. Le «Château des idées» offre la possibilité d'entendre, d'étudier et de soutenir des idées non conventionnelles. C'est pratiquement impossible dans la vie politique de tous les jours, déclare Christian Wasserfallen, conseiller national PLR et membre du Conseil consultatif du «Château des idées». Martin Kuonen, représentant du Centre Patronal, partenaire de l'événement, s'est lui aussi félicité

des nombreuses idées enrichissantes: «En tant que petit pays pauvre en matières premières, la Suisse dépend de la capacité d'innovation de l'économie et de l'ouverture de sa population aux idées nouvelles, a-t-il souligné. C'est pourquoi je suis particulièrement heureux que nos citoyens puissent proposer des idées si novatrices et des approches qui se jouent des frontières.»

Programmes d'échange pour les apprentis

Le public a finalement choisi Robin Rösli comme lauréat de la 3e édition du concours d'idées. Il souhaite adapter les apprentissages aux conditions rencontrées à l'échelle mondiale: «La formation doit être adaptée aux nouvelles réalités induites par la mondialisation. Alors que cela est déjà une réalité dans l'enseignement supérieur, il reste beaucoup à faire dans le domaine de l'apprentissage», insiste-t-il. C'est pourquoi il propose, entre autres, de promouvoir spécifiquement les langues étrangères dans la partie théorique des apprentissages et de permettre aux apprentis de participer à des programmes d'échange. «Il existe déjà certaines entreprises qui offrent aux apprentis la possibilité de partir travailler à l'étranger en interne. Ce genre de choses doit devenir la norme pour les apprentissages, explique Robin Rösli. Cela rendrait les apprentissages encore plus attrayants et armerait au mieux nos apprentis pour le monde du travail du futur.» Grâce à sa victoire, Robin Rösli a eu l'occasion de présenter son idée aux secrétaires généraux des principaux partis suisses. Et, pour couronner le tout, en décembre il a même pu s'adresser en personne au conseiller fédéral Johann Schneider-Ammann. Celui-ci a été convaincu de l'idée et a promis de soutenir le projet.





Prix SVC

- 28 – 29 Prix SVC: processus de sélection
- 30 – 33 Prix SVC Svizzera italiana 2017
- 34 – 39 Prix SVC Nordschweiz 2017
- 40 – 45 Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich 2018
- 46 – 51 Prix SVC Ostschweiz 2018
- 52 – 57 Prix SVC Zentralschweiz 2018
- 58 – 59 Jury Prix SVC

3

Remise du Prix SVC – le processus de sélection

Avec le Prix SVC, le Swiss Venture Club encourage l'entrepreneuriat dans les sept régions économiques de Suisse. Tous les deux ans, le Prix SVC distingue des entreprises hors du commun dans les régions Espace Mittelland, Nordschweiz, Ostschweiz, Suisse romande, Svizzera italiana, Wirtschaftsraum Zürich et Zentralschweiz. Le prix met en lumière l'importance des PME pour l'économie suisse et incite les entreprises à se surpasser. Au-delà de la présence médiatique qu'il garantit aux lauréats, il est surtout une marque de reconnaissance du travail accompli, non seulement pour l'entreprise et ses dirigeants mais aussi pour l'ensemble des collaboratrices et collaborateurs. Au cours des quinze dernières années, le Swiss Venture Club a récompensé 329 entreprises lors de 55 remises de prix. Les cérémonies de remise des prix se déroulent dans des lieux prestigieux comme le Congress Center de Bâle, le Hallenstadion de Zurich, les Olma Messen de Saint-Gall ou le Centre de la Culture et des Congrès de Lucerne. Jusqu'à 2200 invités issus des mondes de l'économie, de la politique, de la culture et des médias assistent à des allocutions, à la remise des prix et à des débats, et profitent de l'apéritif de clôture pour entretenir leur réseau.

Jury d'experts

Un jury d'experts indépendants sélectionne les candidats. Les entreprises ne peuvent pas poser elles-mêmes leur candidature pour le Prix SVC. Les membres du jury sont

indépendants. Ils travaillent en lien avec la pratique et sont fortement enracinés au niveau régional. Grâce à leur longue expérience professionnelle et à leur ancrage dans les milieux économique, politique, scientifique et médiatique, ils disposent des qualités requises pour évaluer avec compétence et objectivité les entreprises.

Critères de sélection

Le catalogue de critères conçu spécialement par le Swiss Venture Club tient compte des facteurs quantitatifs et qualitatifs. Pour la nomination, il est important de fournir une preuve concrète des performances. En font partie, par exemple, les partenariats, acquisitions, restructurations ou rachats par les cadres ayant porté leurs fruits. L'entreprise doit pouvoir également faire état du caractère unique de sa proposition de valeur, autrement dit d'un haut niveau de différenciation grâce à des produits ou des procédés uniques. Le jury tient compte également de l'attrait de la position commerciale: l'entreprise doit démontrer qu'elle possède un potentiel de croissance et être en mesure de conserver sa position sur le marché par ses propres moyens. La mise en œuvre de technologies ou de modèles commerciaux innovants est également prise en compte dans la décision de nomination. L'entreprise doit aussi apporter une contribution au niveau régional en recourant à des fournisseurs locaux, en créant de nombreux emplois et en s'engageant dans les domaines de la culture, du sport et de l'économie de la région.

Exigences élevées à l'égard de la direction et du personnel

Dans une optique de développement durable, l'entreprise doit pouvoir défendre ses atouts compétitifs à long terme et gérer avec parcimonie toutes les ressources. Une stratégie prometteuse pour l'avenir et reposant sur des éléments réalistes est également décisive. La qualité de la direction et du personnel est, elle aussi soumise à l'appréciation du jury: tandis que les cadres dirigeants s'investissent fortement pour la réussite de l'entreprise et pour le personnel, ce dernier se distingue par sa motivation, sa qualification et sa loyauté à long terme. Le succès commercial de l'entreprise est également pris en compte: l'entreprise doit attester d'un chiffre d'affaires et d'une croissance bénéficiaire sur le long terme supérieurs à la moyenne au sein de la branche. Pour finir, si l'identité visuelle de l'entreprise concorde avec l'impression d'ensemble, plus rien ne s'oppose à une nomination.

Niveaux de sélection

Durant la phase de recherche, environ un an avant la remise du prix, le jury recherche des entreprises entrant en ligne de compte pour une nomination, toutes les PME de la région concernée étant prises en considération. Avec le concours de EY et de McKinsey, le jury dresse un profil d'entreprise pour chaque PME, qui est complété en permanence à l'aide du catalogue de critères. Lors d'une première séance, le jury établit ensuite une liste longue comportant 70 à 90 entreprises, puis crée une liste abrégée

ne comptant plus que douze entreprises environ. Ces entreprises sont réparties par secteurs entre les membres du jury, qui rencontrent ensuite les directions respectives pour un premier entretien. Ils se font ainsi une idée de l'entreprise sur place et profitent de l'occasion pour poser des questions critiques.

Visite aux entreprises

Au cours d'une deuxième séance, les membres du jury présentent en détail les entreprises présélectionnées et retiennent six entreprises pour la nomination au Prix SVC. Ensuite, le jury se rend chez les six finalistes, qui présentent leur direction, leur stratégie et leur entreprise. Lors d'une troisième séance, le jury procède au classement des six lauréats. Si le trophée est réservé au premier, tous les finalistes sortent gagnants de la cérémonie de remise des prix: ils ont tous franchi avec succès les étapes du processus de sélection et ont été identifiés en tant qu'entreprises modèles de leur région.



Rivopharm SA gagne le Prix SVC Svizzera italiana 2017



Les lauréats du Prix SVC Svizzera italiana 2017

C'est sous un tonnerre d'applaudissements que Hans-Ulrich Müller a remis le très convoité Prix SVC à Piero Poli, CEO de Rivopharm SA, au Palazzo dei Congressi de Lugano le 10 mai 2017. L'entreprise familiale, créée en 1961 et domiciliée à Manno, développe, produit et distribue, dans le monde entier, des génériques d'antibiotiques, d'analgésiques, d'antidépresseurs, d'anti-inflammatoires ainsi que de traitements de l'épilepsie et de l'angine. En deuxième position figurait Neue Duschewelt AG de San Vittore, une société spécialisée dans les pommeaux de douche et la robinetterie sanitaire. La troisième place a été remportée par Gruppo Sicurezza SA de Savosa, qui développe des solutions de sécurité sur mesure. Le prix spécial a été décerné à l'Hôtel Lugano Dante Center SA de Lugano, à Lifeware SA de Bioggio et à Sarix SA de Sant'Antonino.

Une entreprise familiale exemplaire

La septième édition du Prix SVC Svizzera italiana a réuni un millier de visiteurs issus du monde de l'économie, de la politique, de l'éducation et de la culture au Palazzo dei Congressi. L'affluence témoigne de l'importance que revêt la remise de cette distinction au Tessin. Comme d'habitude, ce sont les célèbres présentateurs de télévision Sara Bellini et Gianfranco De Santis qui ont animé la soirée, dont la solennité a été encore rehaussée par la contribution artistique de la chanteuse tessinoise Scilla Hess. L'annonce tant attendue du lauréat a constitué le clou de l'événement. Gabriele Zanzi, ancien responsable



Faits et chiffres Prix SVC Svizzera italiana 2017

Lauréats	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rivopharm SA 2. NDW Neue Duschewelt SA 3. Gruppo Sicurezza SA <p>Prix spécial: Hotel Lugano Dante Center SA Lifeware SA Sarix SA</p>
Lieu	Palazzo dei Congressi, Lugano
Date	10 mai 2017
Nombre d'invités	1000



Retour en images sur
le Prix SVC Svizzera italiana 2017 (italien)



de région SVC et président du jury du Prix SVC Svizzera italiana, a expliqué combien la compétition avait été serrée, mais s'est déclaré convaincu que le trophée avait été décerné à Rivopharm SA à juste titre: «Cette entreprise familiale est un parfait exemple de ce qu'il est possible de faire lorsque l'on planifie à long terme et que l'on mise de manière systématique sur la recherche, la formation continue et l'innovation. En dehors de son succès économique, elle se distingue également en tant qu'employeur attractif et en tant que formateur de 25 apprentis actuellement.»

Deuxième et troisième places attribuées à Neue Duschenwelt AG et à Gruppo Sicurezza SA

La deuxième place a été obtenue par Neue Duschenwelt AG, société active sur le marché depuis 1999 et spécialisée dans la robinetterie de salle de bains et de cuisine. Elle élabore, développe, fabrique et vend des douches, des colonnes de douche, des robinets pour les salles de bains et les cuisines, ainsi que des thermostats électroniques. Elle exporte dans le monde entier ses produits réputés pour leur caractère innovant et l'originalité de leur design. Gruppo Sicurezza SA a remporté la troisième place. Créée en 1980, cette entreprise propose des services dans les domaines de la protection, de la sécurité et de la surveillance, utilisant à cet effet des systèmes ultramodernes. Sa

gamme de prestations comprend des systèmes de protection contre les effractions et les agressions, des systèmes de surveillance vidéo, ainsi que des systèmes de surveillance des entrées et des sorties de secours.

Prix spécial de l'innovation

Trois autres sociétés ont reçu le prix spécial de l'innovation. Premièrement, l'Hôtel Lugano Dante Center SA, qui a été récompensé pour son service exemplaire, fondé sur des logiciels innovants développés en interne, et pour son orientation vers la clientèle d'affaires, à laquelle il propose des prestations complètes de conférences. Deuxièmement, Lifeware SA qui, avec une équipe composée de mathématiciens et de spécialistes informatiques, développe des solutions complètes innovantes pour la gestion de produits d'assurance-vie. Troisièmement, Sarix SA, un leader dans la fabrication de dispositifs pour le micro-traitement mécanique. Ses machines de haute précision sont notamment utilisées pour la fabrication systèmes d'injection destinés aux véhicules automobiles ou aux turbines d'avions. La rencontre des PME tessinoises ressemblait, comme à l'accoutumée, à une grande réunion familiale. Les invités ont terminé cette soirée réussie autour d'un apéritif dînatoire désormais traditionnel, en menant des discussions intéressantes.



Dectris SA remporte le Prix SVC Nordschweiz 2017



Les lauréats du Prix SVC Nordschweiz 2017

Au moment de l'annonce du lauréat 2017 du Prix SVC Nordschweiz, la tension était palpable dans la halle du Congress Center Bâle. Lorsque le président du SVC, Andreas Gerber, a révélé le nom du vainqueur, une joie immense se lisait sur le visage du CEO de Dectris SA, Christian Brönnimann. Dans son discours de remerciements, celui-ci a dédié le prix à tous les collaborateurs qui ont rendu ce succès possible. L'entreprise high-tech spécialisée dans les scanners spectraux a convaincu le jury d'experts par son goût de l'innovation et son enthousiasme pour la qualité.

De la start-up au leader mondial du marché des scanners spectraux

Créée en 2006, Dectris SA fait apparaître l'invisible. En seulement onze ans, elle est passée du statut de start-up à celui de leader mondial dans le domaine du développement et de la fabrication de scanners spectraux, et emploie désormais plus de 100 personnes. La réussite de Dectris se fonde sur la précision et la rapidité de ses scanners spectraux. En 2016, elle en avait déjà vendu plus de 300 unités. L'entreprise de Baden-Dättwil contribue donc dans une large mesure au progrès scientifique et industriel mondial. Ainsi, c'est notamment avec l'aide d'un scanner Dectris que la structure du virus Zika a pu être décelée et que celui-ci a pu être combattu. Bien qu'elle exporte 99% de ses produits, Dectris SA conçoit et fabrique en Suisse, ce qui a particulièrement séduit le jury.



Faits et chiffres Prix SVC Nordschweiz 2017

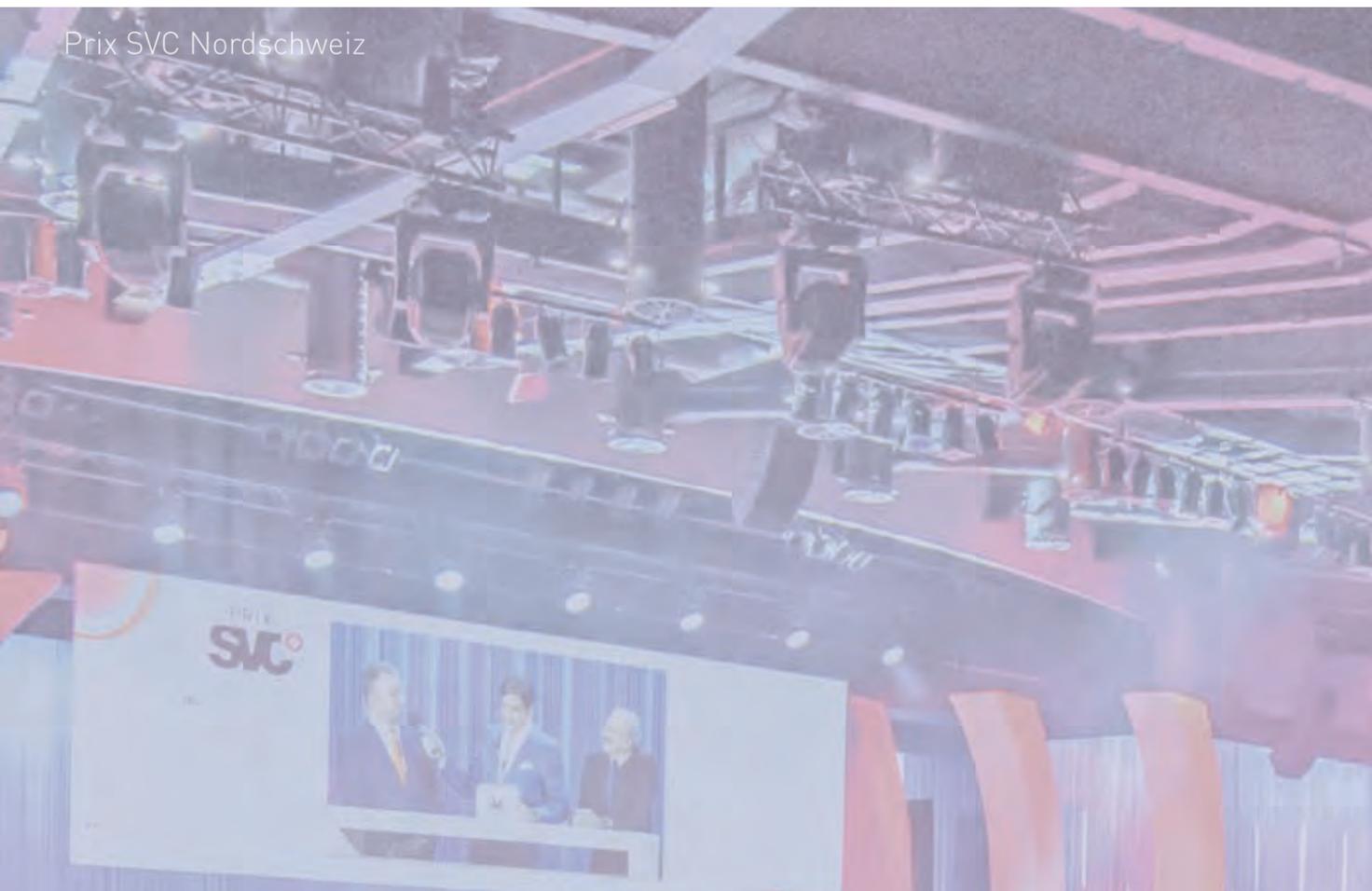
- | | |
|----------|---------------------|
| Lauréats | 1. Dectris SA |
| | 2. Krafft Gruppe |
| | 3. Kuratle Group AG |

- Prix spécial:
- Nikles Inter AG
 - Sensile Medical AG
 - Stäger & Co. AG

Lieu	Congress Center Bâle
Date	30 novembre 2017
Nombre d'invités	1200



Retour en images sur
le Prix SVC Nordschweiz 2017 [allemand]



Le Krafft Gruppe et Kuratle Group AG en deuxième et troisième positions

Franz-Xaver Leonhardt, CEO et copropriétaire du Krafft Gruppe, a reçu le prix pour l'entreprise arrivée à la deuxième place. Ce groupe, dont le siège se situe à Bâle, exploite depuis 2003 cinq établissements d'hôtellerie et de restauration, à Bâle et à Zurich, et mise sur la qualité, l'authenticité et l'innovation. L'entreprise, dont l'origine est l'Hôtel Krafft Basel, au bord du Rhin, emploie plus de 150 personnes.

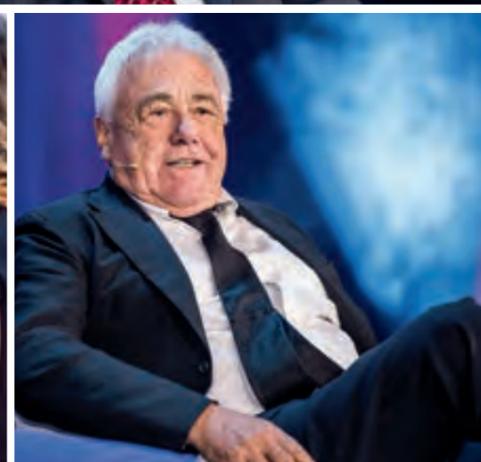
Le bronze a été attribué à Kuratle Group AG de Leibstadt, une structure familiale dirigée par George Kuratle, propriétaire et délégué du Conseil d'administration. Cette entreprise de vente et de logistique possède différentes sociétés en Suisse et à l'étranger. Avec la vente, le transport, le stockage, la logistique et le service, elle offre d'un seul tenant toute la gamme des prestations pour matériaux de construction et en bois. Actuellement, elle emploie plus de 800 personnes dans le monde entier, dont au moins 500 en Suisse.

Le Swiss Venture Club a en outre remis à trois entreprises le prix de l'innovation. Présente à l'international, Nikles Inter AG d'Aesch produit des équipements de dou-

che de qualité et durables. Sensile Medical AG d'Olten est leader dans le domaine de la technologie des micro-pompes destinées à l'administration et au dosage de médicaments liquides. Enfin, Stäger & Co. AG de Muri est l'un des premiers fournisseurs européens de solutions d'emballage en matières plastiques transparentes.

Un événement aux effets persistants

La cérémonie de remise des prix a été globalement très réussie. Avec finesse et humour, les deux animateurs, Eva Nidecker et Dani von Wattenwyl, ont accompagné tout au long de la soirée les quelque 1200 invités des milieux de la politique, de l'économie et de la culture. Enfin, Bernhard Fischer, responsable régional SVC Nordschweiz et hôte, a prié Hans-Ulrich Müller, président d'honneur du SVC, de le rejoindre sur scène et l'a remercié pour ses longues années d'engagement. «Je me réjouis à chaque fois de sentir l'enthousiasme et la force d'innovation des PME nommées et de voir comment les activités du SVC créent un terreau pour de bonnes idées et opportunités commerciales», a déclaré ce dernier. À l'issue de la remise des prix, le SVC a convié, comme toujours, les invités à une séance de réseautage autour d'un copieux apéritif dînatoire.





«Les détecteurs nous étaient arrachés des mains»

Entretien avec Christian Brönnimann,
CEO de Dectris SA, lauréat du Prix SVC Nordschweiz



Félicitations pour votre Prix SVC Nordschweiz. Que signifie cette distinction pour vous et votre entreprise?

Cela nous rend très fiers de nous être imposés en tant que jeune entreprise vis-à-vis de concurrents, de longue date, sur le marché. Cette distinction nous confirme que nous sommes sur la bonne voie.

En onze ans, Dectris SA est parvenue à se positionner en tant que leader mondial dans la fabrication de détecteurs de rayons X. Comment êtes-vous arrivés à ce résultat en si peu de temps?

Nous avons dû travailler dur pour ce succès. Nous avons déjà dû franchir un obstacle important avant la création de Dectris SA, quand nous avons développé à l'institut Paul-Scherrer la technologie que nous avons ensuite pu utiliser pour nos appareils à rayons X. Nous avons dû supporter de nombreux revers et il a aussi été difficile de transformer le prototype en produit et d'industrialiser la production. Mais nos efforts ont payé. Environ trois ans après la création, les détecteurs nous étaient littéralement arrachés des mains.

Grâce à vos détecteurs, la fabrication d'un vaccin contre le virus Zika a bien avancé. Lors de la création de Dectris SA, auriez-vous pu croire que vos produits apporteraient une telle contribution au monde de la santé?

Nous avons espéré que nos appareils conduiraient à des résultats importants. Mais notre objectif direct était de rendre visible l'invisible. Les avancées dans la lutte contre le virus Zika sont un beau succès. Nos détecteurs ont cependant mené à de nombreux autres succès qui apparaissent peu dans les médias. Par exemple, ont été découvertes certaines molécules qui, liant la dopamine et les récepteurs du cannabis, pourraient trouver une utilisation dans la lutte contre la douleur. La possibilité d'utiliser ces résultats de la recherche pour des médicaments est actuellement testée dans le cadre d'études cliniques de long terme. L'année dernière, 50% de toutes les structures protéiques dans le monde ont été déterminées avec l'aide de nos détecteurs. C'est un résultat que je n'aurais jamais cru possible.

Quelles mesures prenez-vous pour que Dectris SA reste innovante dans le futur et consolide sa position sur le marché?

Notre objectif est de rester profitables et indépendants. Nous voulons agrandir notre palette de produits et conquérir de nouveaux marchés. Pour ce faire, des investissements importants sont nécessaires. C'est pourquoi nous injectons nos bénéfices majoritairement dans de nouveaux produits. Actuellement, nous travaillons sur des détecteurs pour la microscopie électronique. À long terme, nous souhaitons entrer sur le marché des dispositifs médicaux.



Le groupe Schibli remporte le Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich



Les lauréats du Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich 2018

Lorsque le président du SVC, Andreas Gerber, a décerné le prix au groupe Schibli de Zurich, le CEO de l'entreprise familiale issu de la troisième génération, Jan Schibli, n'en a pas cru ses oreilles. Le groupe Schibli offre une gamme complète de prestations dans les domaines de l'électrotechnique, de la technique du bâtiment, de l'informatique, de la communication et de l'automatisation. «Je n'aurais jamais imaginé qu'une entreprise dont l'offre de services est si peu glamour puisse gagner le Prix SVC», a déclaré Jan Schibli dans son discours de remerciements qu'il avait préparé le matin même, puis finalement jeté dans un élan superstitieux. Il a surtout mis en avant ses employés, les premiers artisans de ce succès, désormais debout pour fêter l'attribution du 6e Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich parmi les 2200 spectateurs réunis au Hallenstadion.

Les deuxième et troisième prix ont été décernés à l'entreprise familiale Reichle & De-Massari AG (R&M), de Wetzikon, et à Transa Backpacking AG, de Zurich. Trois autres finalistes ont été distingués pour leurs prestations exceptionnelles: Meister Abrasives AG, d'Andelfingen, a su convaincre le jury grâce à des outils abrasifs de précision destinés à la technique médicale ainsi qu'à l'industrie automobile et au secteur des puces. L'entreprise gastronomique zurichoise Pumpstation Gastro GmbH a, quant à elle, tiré son épingle du jeu à la faveur des expériences exceptionnelles qu'elle propose à ses clients. Et QUALIPET SA, de Dietlikon, avec désormais 90 succursales à son actif, s'est hissé au rang de leader du marché suisse des articles pour animaux domestiques, et ce depuis 27 ans.

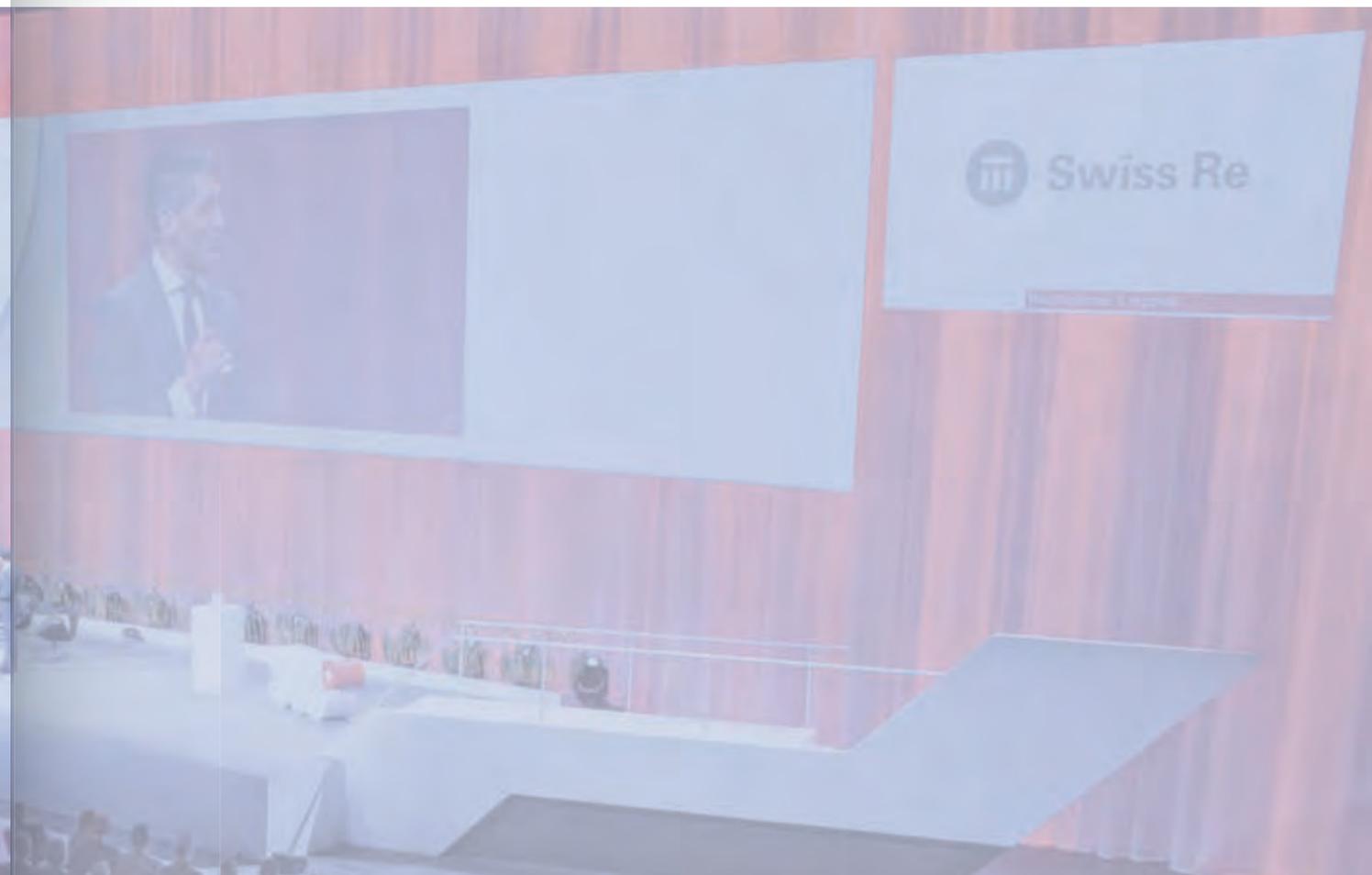


Faits et chiffres Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich 2018

Lauréats	<ol style="list-style-type: none"> 1. Groupe Schibli 2. Reichle & De-Massari AG 3. Transa Backpacking AG
Diplôme:	Meister Abrasives AG Pumpstation Gastro GmbH QUALIPET SA
Lieu	Hallenstadion, Zurich
Date	18 janvier 2018
Nombre d'invités	2200



Retour en images sur
le Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich 2018 (allemand)



Une pépite entrepreneuriale

Le groupe Schibli se déploie sur 15 sites en Suisse et un à Dresde et emploie près de 500 collaborateurs. Il embauche une grande partie de ses 90 apprenants après l'obtention de leur CFC – et cette pratique est très révélatrice de la philosophie de l'entreprise: d'un côté, elle assure elle-même la formation afin de pouvoir compter sur des collaborateurs hautement qualifiés; de l'autre, elle favorise l'identification à l'entreprise et la cohésion entre ses «Schibliens et Schibliennes». Michael Steinmann, le président du jury composé de 16 experts, n'a pas tari d'éloges: «Le groupe Schibli est une pépite entrepreneuriale. Le jury a été fortement impressionné par le savant mélange qui scelle sa réussite: sens des affaires et de la famille, promotion des talents et respect des ambitions personnelles des collaborateurs.

Reichle & De-Massari AG et Transa Backpacking AG décrochent l'argent et le bronze

La deuxième place revient à l'entreprise familiale Reichle & De-Massari (R&M), de Wetzikon, qui se distingue avec brio sur un marché d'avenir extrêmement compétitif. Ses solutions de câblage pour réseaux de communication haut de gamme la placent en pole position sur le marché suisse, avec des représentations dans plus de 40 pays. L'entreprise emploie 920 collaborateurs dans le monde,

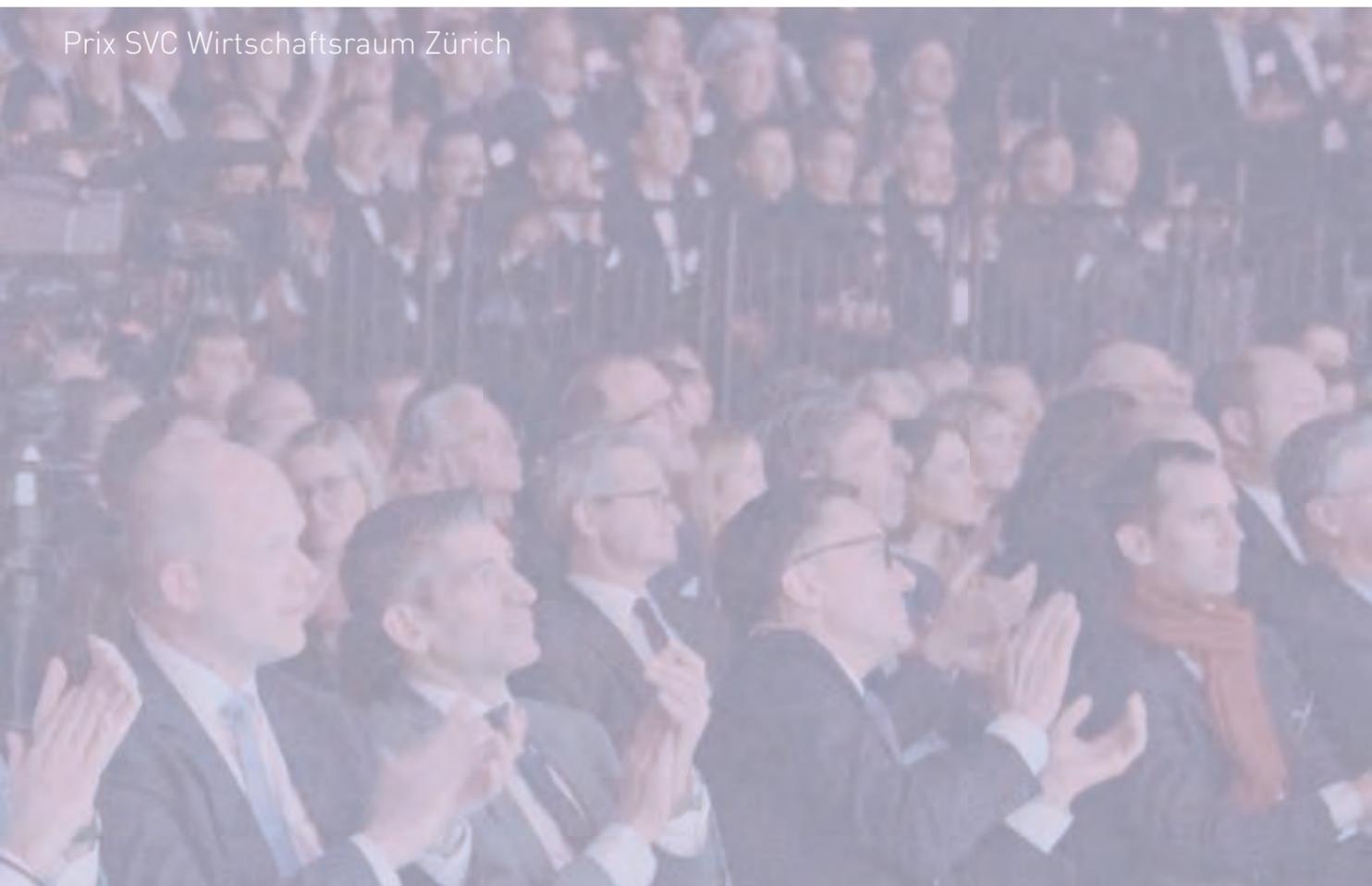
dont 250 en Suisse. Également leader de son secteur, Transa Backpacking AG est spécialiste des équipements de voyage et d'activités de plein air. Fondée il y a 40 ans, l'entreprise dispose de plus de 10 succursales et points de vente. Outre des prestations de vente et de conseil professionnel, ses 320 employés proposent à leurs clients une large gamme de services, des formations, des installations pilotes ainsi que des activités.

Une soirée divertissante

Les finalistes, dont les activités sont situées aux antipodes les unes des autres, illustrent une nouvelle fois la diversité foisonnante des PME que recèle l'espace économique zurichois. Carmen Walker Späh, directrice de l'économie, s'est également exprimée et a salué cette performance avant d'adresser ses félicitations aux finalistes pour leur formidable succès.

Le présentateur Nik Hartmann a animé cette soirée exaltante avec sa répartie et son humour habituels. L'hôte de l'événement, Steven Himmelsbach, responsable régional SVC Wirtschaftsraum Zürich, a ensuite remercié l'ensemble des participants pour leur engagement avant de les convier à un apéritif dînatoire de rigueur, l'occasion de terminer la soirée par des rencontres intéressantes et d'intenses discussions.





«Sans formation des jeunes, pas d'excellence»

Entretien avec Jan Schibli, CEO du groupe Schibli, lauréat du Prix SVC Wirtschaftsraum Zürich



Que signifie le Prix SVC pour le groupe Schibli?

Ce prix est pour nous une grande récompense. Nos produits et services ne sont pas uniques en leur genre. Grâce à de formidables collaborateurs qui font un travail exceptionnel, nous parvenons cependant à nous imposer face à nos concurrents.

Vous êtes la troisième génération de la famille à diriger l'entreprise.

Qu'avez-vous changé depuis votre arrivée?

Je suis responsable des ventes et je représente le groupe Schibli en tant que membre de la famille. De plus, j'ai constamment élargi notre offre et nos compétences, de telle sorte que nous sommes aujourd'hui un fournisseur complet dans le domaine de l'électrotechnique, de la technique des bâtiments, de l'informatique, de la communication et de l'automatisme.

Près d'un de vos collaborateurs sur cinq est un apprenti. Qu'est-ce que ces jeunes apportent au groupe Schibli?

Il est aujourd'hui difficile de trouver de bons spécialistes. C'est pourquoi nous les formons nous-mêmes. Dans ce cadre, je me réfère à une phrase qui appartient au domaine du sport: sans formation de jeunes joueurs, pas d'excellence en équipe leader.

Le groupe Schibli est présent sur 15 sites en Suisse et un à Dresde.

Comment profitez-vous de ce site supplémentaire en Allemagne? Et pourquoi à Dresde?

Mon père aimait lire Erich Kästner, qui était originaire de cette ville. Cela a certainement contribué à sa participation à la reprise de la société Bauhof West GmbH à Dresde en 1990. Deux ans plus tard, il a repris la totalité de son usine électrique. À Dresde, beaucoup de choses fonctionnent différemment. Cela nous donne souvent des idées pour faire les choses autrement en Suisse. Jeune homme, j'ai également pu assister personnellement à l'entrée de la RDA dans l'économie de marché.

Quels sont vos prochains grands objectifs pour la société?

Nous souhaitons devenir le fournisseur complet numéro 1 dans l'espace économique zurichois. Notre objectif est d'augmenter notre chiffre d'affaires de 80 à 100 millions de francs dans les 6 à 7 années à venir. Par ailleurs, nous souhaitons continuer à soutenir les sportifs et les associations sportives. Nos collaborateurs aussi doivent s'impliquer dans des associations. En effet, on sait que celles-ci sont le ciment «social» de la société.



Corvaglia Holding AG remporte le Prix SVC Ostschweiz 2018

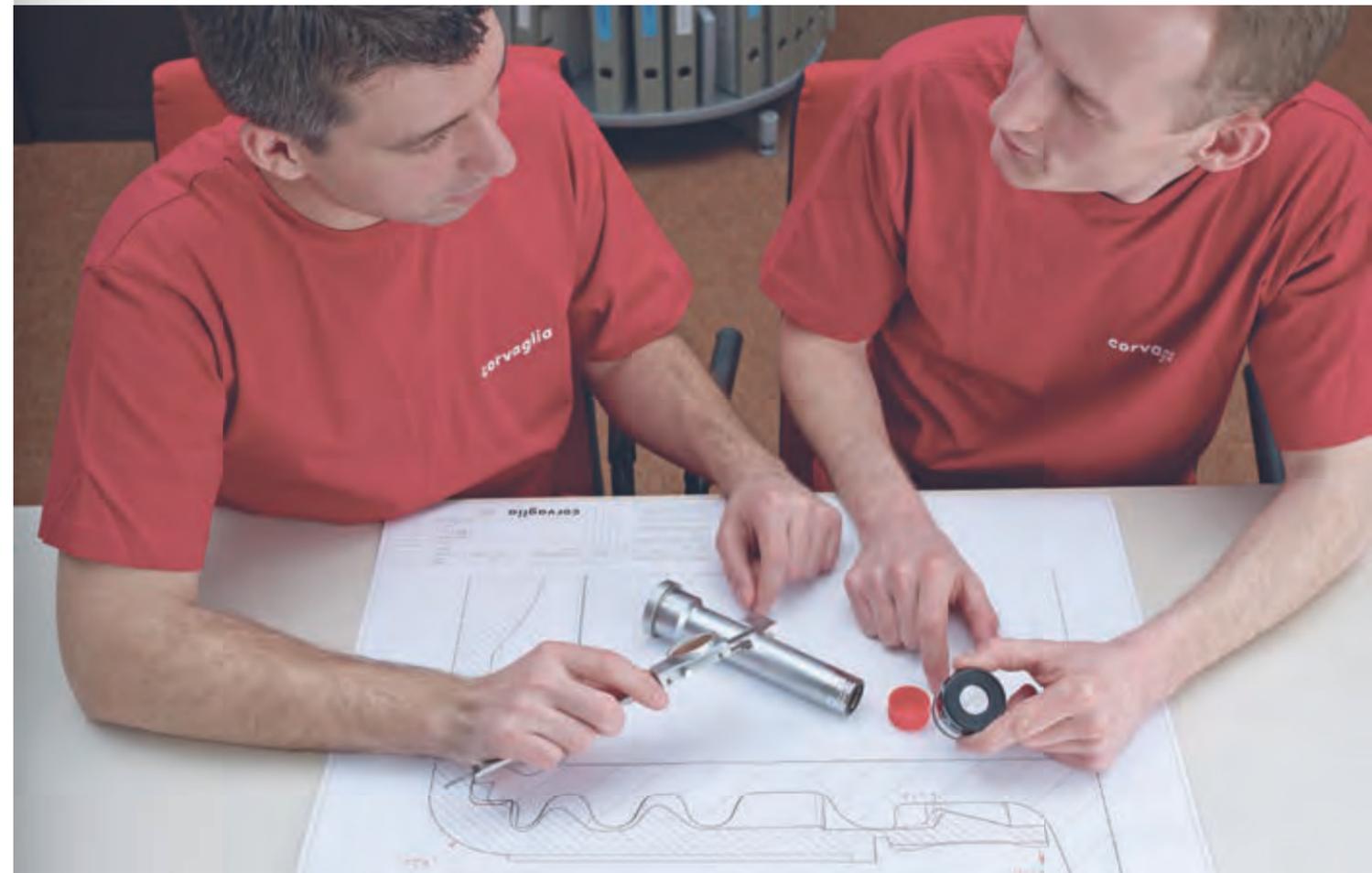


Le président du SVC, Andreas Gerber, entouré des lauréats du Prix SVC Ostschweiz 2018

Avec ses bouchons pour bouteilles en PET, Corvaglia Holding AG d'Eschlikon (Thurgovie) a convaincu le jury et remporté le Prix SVC Ostschweiz 2018. «En partant de zéro, Romeo Corvaglia a développé une entreprise qui a suscité l'admiration de notre jury», a expliqué Thomas Zellweger, président du jury, dans son éloge. Le directeur du Center for Family Business de l'Université de Saint-Gall (CFBHSO) a ajouté: «Son équipe et lui sont parvenus à mettre sur pied une entreprise présente à l'international, avec désormais 275 collaborateurs, 18 apprentis, des produits extrêmement novateurs et des centres de production en Suisse, aux États-Unis et au Mexique.» Corvaglia Holding AG produit chaque année 80 milliards de bouchons pour bouteilles en PET qu'elle exporte dans le monde entier. Parmi ses clients figurent des groupes renommés comme Coca-Cola, Pepsi et Nestlé. Depuis 2007, elle détient le record mondial du bouchon le plus léger, économisant ainsi chaque année des milliers de tonnes de plastique. L'entreprise couvre l'ensemble de la chaîne de production intégrée: design et conception des bouchons, fabrication des moules, production, application et assistance technique.

L'argent et le bronze à Saint-Gall

La deuxième place a été attribuée à HB-Therm AG: l'entreprise familiale saint-galloise fabrique depuis 50 ans des appareils haut-de-gamme pour l'industrie du moulage par injection plastique. Ses thermorégulateurs garantissent une température des moules maîtrisée en



Faits et chiffres Prix SVC Ostschweiz 2018

Lauréats	<ol style="list-style-type: none"> 1. Corvaglia Holding AG 2. HB-Therm AG 3. Namics AG
Diplôme:	Büchi Labortechnik AG MS Direct Group AG Uffer AG
Lieu	Olma Messen, Saint-Gall
Date	8 mars 2018
Nombre d'invités	1000



Retour en images sur le Prix SVC Ostschweiz 2018 (allemand)



apportant ou en évacuant la chaleur de façon régulée. Ils sont notamment utilisés dans le secteur automobile, dans la technique médicale et dans des biens de consommation comme des appareils ménagers et des outils électriques. Selon le jury, HB-Therm AG est un «hidden champion» qui, avec quelque 130 collaborateurs actuellement, établit de nouveaux critères dans le domaine de la thermorégulation. Le service de production à Saint-Gall distribue les appareils de régulation à ses propres sociétés de distribution en Allemagne et en France, ainsi que via un réseau de vente dans plus de 50 autres pays.

Également établie à Saint-Gall, Namics AG a obtenu la troisième place. Namics fait partie des principales agences numériques à service complet de l'espace germanophone pour l'e-business, l'e-commerce, les sites Web et la communication numérique. En tant que partenaire stratégique de la transformation numérique, le spécialiste de l'e-business offre d'un seul tenant, depuis 1995, des prestations de conseil stratégique, de conception créative et de mise en œuvre technique. Sur ses sites de Francfort, de Hambourg, de Munich, de Saint-Gall, de Zurich et de Belgrade, environ 500 collaborateurs gèrent des clients issus des secteurs les plus divers.

Les finalistes ont convaincu grâce à l'innovation

Les autres finalistes et lauréats de la soirée sont Büchi Labortechnik AG de Flawil, MS Direct Group AG de Saint-Gall et Uffer AG de Savognin. Les six finalistes ont été choisis par un jury composé de treize experts dans le cadre d'une procédure en plusieurs étapes à partir d'une liste d'environ 150 entreprises nommées. Ces sociétés venaient des deux Appenzell, de Glaris, des Grisons, de Saint-Gall et de Thurgovie. Elles ont convaincu grâce à leurs produits et à leurs innovations, à leur ancrage dans la région, à la qualité de leurs collaborateurs et de leur management, ainsi qu'à leurs résultats durables.

Près de 1000 invités issus de l'économie, de la politique et de la société se sont retrouvés dans les halles des Olma Messen à Saint-Gall pour assister à la huitième remise du Prix SVC Ostschweiz. La cérémonie était animée par Marco Fritsche. Lors de l'apéritif dînatoire qui a suivi, chacun a levé son verre aux formidables lauréats et aux nouvelles connaissances.





«Nous avons marqué des points grâce à nos connaissances et à nos produits innovants.»

Entretien avec Romeo Corvaglia, fondateur et président du Conseil d'administration de Corvaglia Holding AG, lauréat du Prix SVC Ostschweiz



Comment avez-vous fêté votre victoire au Prix SVC?

Certains de nos collaborateurs étant souvent en déplacement, il était difficile de réunir en peu de temps tout le personnel pour une fête. Nous avons donc organisé plusieurs repas communs en cercle restreint. Lors de notre prochaine fête annuelle, où la plupart de nos collaborateurs seront présents, nous trinquerons une nouvelle fois tous ensemble et célébrerons cette victoire comme il se doit!

En 1991, qu'est-ce qui vous a incité à fabriquer des bouchons?

À l'époque, je conseillais des fabricants de moules et de bouchons de bouteilles et réalisais pour leur compte des bouchons et des moules d'injection. Lorsque la production est passée à grande échelle du verre au PET, j'ai constaté qu'il y avait peu de savoir-faire concernant les bouchons en PET. C'est pourquoi j'ai commencé à développer moi-même des moules d'injection et à les vendre sous forme de systèmes complets. En 1997, avec la reprise de la société de construction de moules Kellenberger AG, j'ai obtenu mes quatorze premiers employés.

Aujourd'hui, vous fournissez notamment Coca-Cola, Pepsi et Nestlé en systèmes de fermeture. Comment avez-vous réussi à supplanter vos concurrents?

Nous nous sommes bien renseignés sur nos clients potentiels. Ainsi, nous avons marqué des points grâce à notre connaissance de leurs processus internes. Nos produits innovants les ont également convaincus. Par exemple, nous avons largement contribué à ce que les rondelles étanches disparaissent presque totalement des bouchons de bouteilles PET: nous avons fabriqué d'un seul bloc des bouchons qui permettent de conserver longtemps les boissons gazeuses, même sans rondelle étanche. Depuis 2007, nous détenons en outre le record mondial du bouchon le plus léger.

En 2015, vous avez transmis les rênes de l'entreprise à Michael Krueger.

A-t-il été facile pour vous de vous retirer?

Non, cela n'a pas été facile. Le processus a duré plusieurs années. Mais j'ai trouvé en Michael Krueger la bonne personne pour cette fonction et, depuis, je peux me concentrer sur mon rôle de président du Conseil d'administration. Ainsi, je reste encore assez proche des événements. Je me suis bien préparé à ma nouvelle vie et suis satisfait de mon bilan, mais tout cela ne me manque pas.

Où en sera Corvaglia dans dix ans?

Dans dix ans, nous aurons gagné de nouvelles parts de marché et poursuivi notre expansion au-delà d'Eschlikon, du Mexique et des États-Unis. Au Mexique, notamment, nos capacités seront bientôt épuisées, raison pour laquelle la prochaine étape sera d'y trouver un site supplémentaire.



Seven-Air Gebr. Meyer AG lauréat du Prix SVC Zentralschweiz 2018



Les lauréats du Prix SVC Zentralschweiz 2018

Le climat était des plus agréables au Centre de la Culture et des Congrès de Lucerne (KKL) lors de la cérémonie de remise du Prix SVC Zentralschweiz en juin 2018. Et, non seulement grâce à la présence des 1300 invités et six finalistes mais aussi et surtout grâce au lauréat, la société Seven-Air Gebr. Meyer AG. En effet, les appareils de ventilation et de climatisation qui équipaient la salle de concert portent sa marque. Visiblement émus, les vainqueurs ont remercié leurs parents et les 400 collaborateurs pour leur engagement sans faille. Urban Camenzind, président du jury et directeur de l'économie publique du canton d'Uri, a souligné dans son discours que, chez Seven-Air Gebr. Meyer AG aussi, le climat était optimal: «La fidélité des collaborateurs à l'entreprise ne doit rien au hasard. L'orchestre de Seven-Air et son équipe de football témoignent d'une culture d'entreprise vécue de manière exemplaire.» Seven-Air a aussi marqué des points grâce à la qualité de ses produits et à sa conscience écologique, associées à la compétence, la continuité et la fiabilité. Fondée en 1971, cette entreprise familiale est dirigée par la deuxième génération, les frères Meyer, et est spécialisée dans la fabrication et la commercialisation d'appareils de ventilation et de climatisation innovants et à faible consommation d'énergie. L'entreprise, dont le siège se trouve à Lucerne et le site de production à Hitzkirch, mise pour ses produits sur une grande qualité et une consommation d'énergie optimisée grâce à la récupération de la chaleur et à des valeurs d'isolation élevées.



Faits et chiffres Prix SVC Zentralschweiz 2018

- Lauréats**
1. Seven-Air Gebr. Meyer AG
 2. Veriset SA
 3. Rigitrac Traktorenbau AG

Diplôme:
Bergkäserei Aschwanden
Bruno's Best AG
Stanserhorn-Bahn AG

Lieu Centre Culture et Congrès, Lucerne
Date 12 juin 2018
Nombre d'invités 1300



Retour en images sur
le Prix SVC Zentralschweiz 2018 (allemand)



L'argent et le bronze pour des cuisines numériques et des tracteurs innovants

Sur la deuxième marche du podium, une autre entreprise du secteur de l'aménagement des bâtiments: Veriset SA, leader du marché suisse de la construction de cuisines, emploie 270 collaborateurs et dispose, grâce à ses nouvelles installations de production, de techniques de fabrication ultramodernes, d'une grande souplesse de production et du leadership en termes de coûts sur le marché suisse. L'entreprise fondée en 1999 conçoit des cuisines à coût compétitif à partir d'un prix cible prédéfini. Avec son principe de «cuisine numérique», Veriset SA connecte l'ensemble des appareils de cuisine sur une plate-forme et offre ainsi à ses clients de nouvelles expériences de cuisine à forte valeur ajoutée. Son engagement social et sa démarche durable ont également séduit le jury: les meubles de cuisine de Veriset SA sont exclusivement fabriqués en bois provenant de Suisse. De plus, elle place l'homme au cœur de son action, 22 nations sont représentées dans l'entreprise et un certain nombre d'employés sont atteints de déficience auditive. Le bronze revient à Rigitrac Traktorenbau AG. En 1976, tout juste âgé de 20 ans, Sepp Knüsel créait sa propre société de production de machines agricoles. En 2003, le Rigitrac il réalisait son rêve: construire son propre

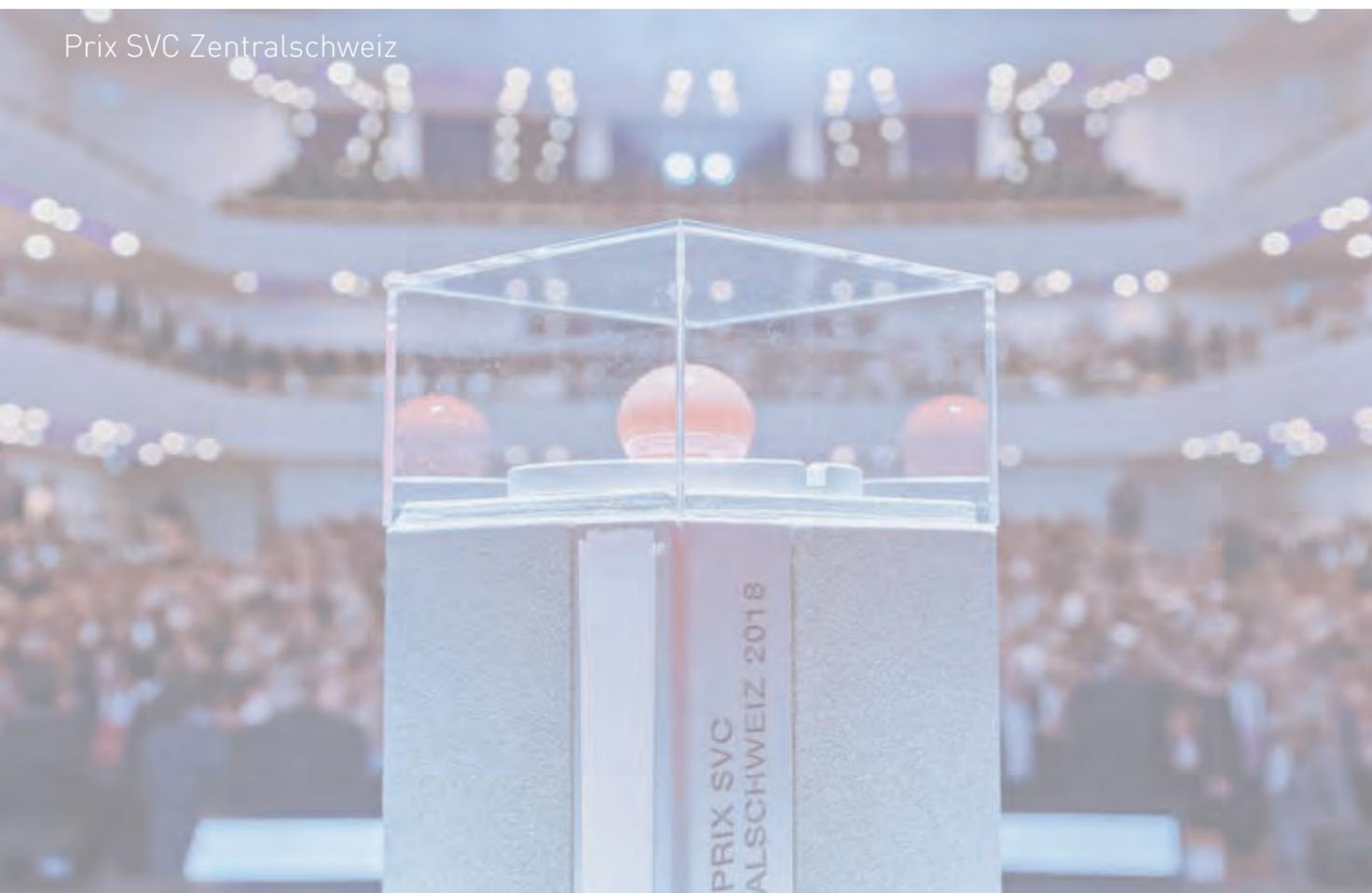
tracteur, le Rigitrac. Depuis, l'entreprise familiale ne cesse de montrer la voie dans le domaine des tracteurs de pente et sur le marché des tracteurs en général, en présentant en permanence des nouveautés comme l'articulation centrale. Qualité et perfection sont les maîtres-mots lors du développement et de la production.

Les autres entreprises distinguées sont la fromagerie de montagne Aschwanden de Seelisberg avec son fromage d'alpage au lait de foin, Bruno's Best AG de Sarnen, célèbre pour ses fameuses sauces à salades Bruno's Best, et Stanserhorn-Bahn AG de Stans, qui fait le bonheur des touristes avec le CabriO, le tout premier téléphérique «cabriolet» du monde.

L'élite des PME de Suisse centrale à l'honneur

«Le groupe de finalistes du Prix SVC Zentralschweiz était très divers cette année», a relevé Christoph Baggenstos, responsable de la région SVC Zentralschweiz. «Ils appartiennent tous à l'élite des PME de Suisse. Nous recherchons des entreprises exemplaires qui créent des emplois et contribuent à façonner l'économie suisse.» Le Prix SVC Zentralschweiz était décerné pour la septième fois déjà. C'est avec son humour habituel que le présentateur Nik Hartmann a animé la soirée, avant de se joindre aux invités lors de l'apéritif de réseautage.





«Nous ne vendons pas de produits de masse»

Entretien avec Tobias Meyer, propriétaire et chef des ventes de Seven-Air Gebr. Meyer AG, lauréat du Prix SVC Zentralschweiz



Lors de la cérémonie, vous avez promis à vos collaborateurs de fêter dignement cette récompense. Comment s'est déroulé le reste de la soirée?

Ce prix est une marque de reconnaissance importante pour l'ensemble de nos employés. Nous ne l'aurions pas reçu si tous nos collaborateurs n'avaient fait preuve d'un tel engagement au quotidien. Nous avons donc trinqué à leur santé lors de l'apéritif dînatoire et profité pleinement de cette soirée.

Votre frère et vous-même assumez ensemble la direction de l'entreprise.

Qui a généralement le dernier mot pour les décisions importantes?

Nous prenons toujours les décisions importantes à deux. Il y a parfois débat, mais nous trouvons toujours une solution qui nous convient à tous les deux. Dans l'ensemble, heureusement, nous avons les mêmes attentes. En tant que responsable technique, Christoph a évidemment plus de savoir-faire dans ce domaine et, en tant que chef des ventes, je connais mieux les besoins du marché.

Seven-Air est le leader du marché suisse et connaît aussi le succès à l'international.

Que faites-vous mieux que la concurrence?

Nos clients apprécient la diversité de nos produits, nos prestations, notre savoir-faire et la flexibilité d'une production locale. Nous nous appuyons sur quasiment 50 années d'expérience et nous ne vendons pas de produits de masse. Chaque système de ventilation est différent et parfaitement adapté aux locaux dans lesquels il est installé.

Vous avez adopté le slogan «Green is in the Air». Qu'en est-il de votre engagement écologique?

Nous produisons dans le respect de l'environnement. Par exemple, notre installation de revêtement par pulvérisation n'utilise pas de solvants. Nous utilisons aussi un isolant en mousse rigide entièrement exempt de CFC et qui, par rapport aux boîtiers à isolant souple (laine de roche ou de verre), est 45% moins polluant.

Quel a été à ce jour votre plus grand défi en matière de climatisation de bâtiments?

Étant donné que chaque bâtiment a son caractère propre, les exigences en matière de ventilation sont à chaque fois différentes. Les grands bâtiments complexes réunissant plusieurs activités représentent évidemment des défis particuliers. Je pense notamment au bâtiment 1 de la tour Roche à Bâle, actuellement le plus haut bâtiment de Suisse qui, outre ses dimensions, comportait des contraintes extrêmement élevées en termes d'efficacité énergétique. Nous avons relevé le défi avec brio, puisque nous avons depuis remporté le marché pour le bâtiment 2, qui fera encore quelques mètres de plus que son jumeau.



Nous remercions les jurys d'experts régionaux de leur engagement

Espace Mittelland	Prof. Dr. Artur Bernhard Dr. Sebastian Markus Peter Daniel Monika Olivier Hans-Ulrich Andrea B. Peter Roland Jürg Président du Jury Walter Nicola Thomas	Baldauf Emch Friess Heiniger Jost Kusio Löffel-Bösch Mange Müller Roch Röthlisberger Schaller Schwarzenbach Steinlin Thibaudeau Trachsler	Professor für Betriebswirtschaftslehre der Universität Bern Geschäftsleiter EMCH Aufzüge AG Leiter Standortförderung Kanton Bern Leiter Partnermanagement SME, Swisscom (Schweiz) AG Chefredaktor Berner Zeitung Geschäftsführer Impact Immobilien AG Delegierte des Verwaltungsrats Bigla AG Audit Partner, Leiter Region Mittelland, Sitzleiter Bern, Ernst & Young AG Ehrenpräsident SVC, Unternehmer, VRP Berna Industrie- und Dienstleistungspark AG Geschäftsführerin business4you AG VRP Röthlisberger Schreinerei AG Leiter Region Mittelland Credit Suisse (Schweiz) AG Inhaber Marcaro AG Jurypräsident CEO MPS Micro Precision Systems AG COO und Mitglied der Geschäftsleitung der Gruppe Mobilier
Nordschweiz	Christoph Raphael Felix Bernhard B. Willi Beat Urs Silvia Dr. Gottlieb Dr. Stephan Raphael André Heinrich Beatrice Marc Thomas	Brutschin Buck Erbacher Fischer Glaeser Herzog Hofmann Huber Keller Mumenthaler Richterich Schaub Schmutz Stirnemann Thommen Weber	Regierungsrat BS, Vorsteher Departement für Wirtschaft, Soziales und Umwelt Partner, McKinsey & Company Inc. Switzerland Autor Basler Zeitung Regionalleiter KMU-Geschäft Nordschweiz, Credit Suisse (Schweiz) AG VRP GLAESER WOGG AG Generalagent, die Mobilier Generalagentur Basel Regierungsrat AG, Vorsteher Departement Volkswirtschaft und Inneres (DVI) CEO und VRP, Dr. med. Aufdermaur AG General Counsel und Mitglied der Konzernleitung, F. Hoffmann-La Roche AG Head Economic & Swiss Public Affairs Novartis Pharma AG Head of Corporate Product Marketing Ricola Ltd. Leiter Wirtschaftsprüfung, Mitglied der Geschäftsleitung Ernst & Young AG Leiter Verkauf KMU Region Central Swisscom (Schweiz) AG CEO Baloise Session Präsident und Delegierter des Verwaltungsrates, W. Thommen AG Regierungsrat BL, Vorsteher Volkswirtschafts- und Gesundheitsdirektion
Ostschweiz	Gian Christine Heinrich Andreas Andrea Remo Ruth Andreas Peter Christian Esther Christoph Président du Jury Prof. Dr. Thomas	Bazzi Bolt Christen Etter Fanzun Krucker Metzler-Arnold Schmidheini Schütz Sieber von Ziegler Zeller Zellweger	Generalagent, Inhaber die Mobilier Generalagentur St. Gallen Leiterin Lesermarkt, Stv. Leitung St. Galler Tagblatt AG Managing Partner Regions Switzerland and Liechtenstein Ernst & Young AG VRP Optiprint AG Geschäftsführender Partner, Fanzun AG Sales Director East Enterprise Customers Swisscom (Schweiz) AG Stiftungsrätin Avenir Suisse CEO, Mitinhaber Varioprint AG Inhaber Letrona AG CEO, Mitinhaber Sieber Transport AG VR und Mitinhaberin azinova group AG Leiter KMU Region Ostschweiz, Credit Suisse (Schweiz) AG Direktor, Center for Family Business Universität St. Gallen
Suisse romande	Tibère Ghislaine Président du Jury Pierre-Alain Fathi Isabelle	Adler Bloch Cardinaux Derder Harsch	Directeur romand, Avenir Suisse Journaliste Économie et Finance, «Le Temps» Délégué du Conseil de Fondation CRPM, Lausanne Conseiller national et CEO «Agefi» CEO, Henri Harsch HH SA

	Sylvain Juan Christophe Mathieu Vincent Claude Jean-Marie Nadir Michael	Johansson Leston Nicolet Quartier Riesen Romy Salina Solenghi Willimann	Managing Partner, McKinsey & Company Partner, Ernst & Young SA CEO FELCO SA Directeur PME Suisse romande, Swisscom (Suisse) SA Directeur Chambre valaisanne de commerce et de l'industrie Directeur général, Dimension SA Responsable clientèle PME Région Genève Credit Suisse (Suisse) SA Directeur général, Sottas SA Responsable Région Suisse romande, Credit Suisse (Suisse) SA
Svizzera italiana	Alessandra Luca Stefano Marzio Dr. Daniele Michele Prof. Giambattista Stefano Carlo Lino	Alberti Albertoni Caccia Grassi Lotti Masdonati Ravano Rizzi Secchi Terlizzi	Direttrice Chocolat Stella SA, Giubiasco Direttore Camera di Commercio Ticino Partner di EY, Responsabile della sede di Lugano Responsabile clientela aziendale, regione Ticino di Credit Suisse (Svizzera) SA Presidente di direzione SES Agente Generale La Mobiliare Direttore Ricerca e Innovazione SUPSI Dipartimento finanze ed economia, Direttore Divisione economia Head of Sales Ticino Swisscom (Svizzera) SA Editorialista Corriere del Ticino
Wirtschaftsraum Zürich	Antoine Dr. Silvio Marianne Roman Andreas Steven Daniel Roger Dr. Felix Bruno Christoph Dr. Thomas Christian Dirk Urs Rolf Michael	Berger Bonaccio Fassbind Geiser Gerber Himmelsbach Läubli Müller Obrist Odermatt Rossacher Saubler Schindler Schütz Seitz Sonderegger Steinmann	Geschäftsinhaber Berger Gartenbau Kilchberg Leiter Technologietransfer ETH Zürich Partner Dynamics Group strategy/communication/research CEO & Managing Partner Farner Consulting AG Leiter KMU-Geschäft Schweiz, Credit Suisse (Schweiz) AG Leiter Firmenkunden Region Zürich, Credit Suisse (Schweiz) AG Partner McKinsey & Company Schweiz Partner, Sitzleiter Zürich Ernst & Young AG CEO Hunziker Gruppe Gründer und Partner Value Solutions Group Head of Sales Region East (Swisscom KMU), Swisscom (Schweiz) AG Konsulent Lustenberger Rechtsanwälte Zürich Generalagent Generalagentur Zürich, Die Mobilier Chefredaktor BILANZ Ringier Axel Springer Schweiz AG Inhaber Eugen Seitz AG CEO Kistler Gruppe McKinsey & Company, Inc. Switzerland
Zentralschweiz	Franzsepp Christoph Urban Michael Peter Alain Reto Martina Toni Beat Claudia Christoph Ralph Dr. Thomas Priska	Arnold Baggenstos Camenzind Fahrni Galliker Grossenbacher Hofer Krummenacher Lötscher Mächler Mattig Müller Müller Schmuckli Stähelin-von-Büren	Inhaber, Geschäftsführer Arnold & Co. AG Sand- und Kieswerke Leiter Firmenkunden Region Zentralschweiz Credit Suisse (Schweiz) AG Regierungsrat und Volkswirtschaftsdirektor des Kantons Uri Geschäftsführer Swiss Venture Club CEO Galliker Transport AG Geschäftsmitinhaber, CEO und VR-Präsident Eberli Sarnen AG Partner Ernst & Young AG VR Network 41 Holding AG Generalagent Luzern die Mobilier Leiter Verkaufsregion Zentralschweiz Swisscom (Schweiz) AG Geschäftsmitinhaberin Mattig-Suter und Partner Treuhand- und Revisionsgesellschaft VR-Präsident Alfred Müller AG CEO SCHURTER Holding Group VRP Bossard Holding AG CEO, Inhaberin DIE WALDSTÄTTER



Manifestations

- 62 – 65 Assemblée générale 2016 / 17
- 66 – 67 Rencontres des lauréats du SVC
- 68 – 69 SVC Finance et la Fondation SVC pour l'entrepreneuriat
- 70 – 71 SVC Sport

4

Assemblée générale 2016 / 2017

L'Assemblée générale 2017 du SVC a été riche en émotions: Hans-Ulrich Müller, fondateur du SVC et président de longue date, ne s'est pas présenté pour un nouveau mandat et des adieux mérités lui ont été organisés. Le 6 septembre 2017, devant environ 400 membres réunis au Bellevue Palace à Berne, le conseiller fédéral Johann N. Schneider-Ammann lui a rendu hommage dans un éloge, l'a félicité pour ses performances et lui a remis une plaque produite par le SVC pour le remercier de son engagement en faveur de la place industrielle suisse. Tout au long de sa présidence, Hans-Ulrich Müller s'est investi avec passion pour la construction et le développement du SVC. Sous sa direction, l'association est devenue l'un des principaux réseaux d'entrepreneurs de Suisse. Aujourd'hui, elle bénéficie régulièrement d'une grande attention médiatique grâce à des manifestations comme les remises du Prix SVC, le «Château des idées» ou les tables rondes sur des thèmes d'actualité. «C'est la conjugaison entre continuité et force d'innovation qui caractérise les meilleures PME suisses. Il en est exactement de même pour le SVC, explique Hans-Ulrich Müller. Le moment est venu de laisser la place à une nouvelle génération avec des idées novatrices.»

Succès et émotions

Hans-Ulrich Müller a remis solennellement le sceptre, le logo du SVC en verre, à son successeur Andreas Gerber. Ancien vice-président, membre du Directoire depuis deux ans, celui-ci a été auparavant responsable régional

et jury du Prix SVC dans l'Espace Mittelland et dans la zone économique de Zurich. Responsable des Affaires PME suisses au Credit Suisse, il connaît parfaitement le monde des PME. «Je suis fier de reprendre la présidence de cette association efficace et bien gérée, a-t-il précisé. En tant que président, je mettrai tout en œuvre, avec le Directoire, pour poursuivre sur cette voie du succès. Sous ma conduite, l'accent restera placé sur les deux principaux points forts du SVC: des opportunités de contact de qualité et des émotions communes.»

Ce soir-là, les émotions communes ont été suscitées par Nicolas Senn, virtuose du «hackbrett», qui a animé l'événement de façon magistrale et avec un humour appenzellois savoureux. Il a créé des moments de magie particuliers à chaque fois qu'il s'est assis à son instrument pour faire naître, avec le pianiste de boogie-woogie Elias Bernet, des rythmes entraînants mêlant différents styles musicaux.

Du président sortant au président d'honneur

Les musiciens ne sont pas les seuls à avoir recueilli un tonnerre d'applaudissements: les membres sortants du Directoire ont également été acclamés pour leur engagement. Outre Hans-Ulrich Müller, Brigitte Breisacher, Denis Grisel, Silvio Tarchini et Elisabeth Zölch Bühner, cofondatrice du SVC, ont également quitté leurs fonctions. Hans-Ulrich Müller a fait ses adieux à chacun personnellement avec un cadeau. Ont été élus au Directoire:





Marcel Dobler et Fabio Regazzi, tous deux conseillers nationaux; Corinne Fischer, cheffe d'entreprise; Thomas Trachler, membre de la direction de la Mobilière; et Andreas Arni, responsable Entrepreneurs & Executives au Credit Suisse (Suisse) SA. Forts de leurs liens étroits avec les PME, ces cinq nouveaux membres permettront au SVC d'accéder à de nouveaux réseaux. Beat Brechbühl, cofondateur du SVC, réélu au Directoire lors de la soirée, a proposé aux membres de nommer Hans-Ulrich Müller président d'honneur. Sous les ovations de la salle debout, cette demande a été approuvée.

Enfin, l'apéritif a offert l'occasion de terminer en beauté cette soirée riche en émotions et de trinquer aux événements passés et aux défis futurs.



Rencontres des lauréats du Prix SVC

Lors des rencontres des lauréats, les membres du SVC obtiennent l'opportunité unique de découvrir les coulisses d'une entreprise lauréate du Prix SVC. Célébrant l'excellence entrepreneuriale, ces événements favorisent l'échange entre entrepreneurs des secteurs les plus divers et permettent à ces derniers de nouer de nouveaux contacts. Le CEO guide lui-même les 30 à 40 invités à travers l'entreprise, tout en leur révélant ses stratégies et ses recettes du succès. «À chaque fois, ces rencontres sont l'occasion de tisser des liens et de trouver de nouvelles inspirations, s'enthousiasme Michael Fahrni, directeur du SVC. Souvent, des coopérations naissent entre l'hôte et l'un de ses invités ou entre les invités.»

Abolition des frontières: la formation à l'ère du numérique

La troisième rencontre des lauréats du Prix SVC Suisse romande a eu lieu en septembre 2017, à Ecublens. La société Coopcademy SA, finaliste du Prix SVC Suisse romande 2016, a reçu les invités sur son site, à l'EPFL Innovation Park, où elle a présenté sa plate-forme de formation en ligne pour les entreprises. Celle-ci est basée sur une méthode pédagogique révolutionnaire, dont l'objectif est de former aussi bien les collaborateurs que les clients. Le CEO Jean-Marc Tassetto et la responsable Research & Development Jessica Dehler ont emmené les quelque 50 invités en voyage dans le monde numérique, exposant notamment l'utilité de l'intelligence artificielle pour la formation en ligne. Leurs explications ont rencontré un vif intérêt. Lors de l'apéritif consécutif, le sujet a été approfondi et les possibilités illimitées du World Wide Web ont été abordées.

Un constat clair: la précision suisse convainc dans le monde entier

En mai 2018, plus de 40 invités se sont retrouvés à l'occasion de la cinquième rencontre des lauréats du Prix SVC Espace Mittelland. Ils ont visité la société Heiniger AG à Herzogenbuchsee. Lauréate en 2017, celle-ci est leader mondial dans le domaine des tondeuses pour animaux: chaque jour, des millions d'animaux de ferme comme des moutons, des vaches et des chevaux ou encore des chiens et des chameaux sont tondus et toilettés avec des appareils Heiniger. Lors de la rencontre, le CEO Daniel Heiniger a fourni des informations passionnantes sur ce marché de niche et sur l'histoire du succès de son entreprise familiale. Après cette présentation captivante, les invités ont visité les départements de production des peignes et de montage. Un film a ensuite montré que les meilleurs tondeurs de moutons au monde travaillent et gagnent des concours mondiaux avec des appareils Heiniger. Daniel Heiniger a également fait part de ses projets d'avenir: l'entreprise élargira son marché en fabriquant aussi des appareils pour les personnes. Les membres du SVC invités étaient unanimes: très instructif, l'événement a permis de découvrir de près la production. Un apéritif sous un soleil radieux a clôturé en beauté cette manifestation réussie.



SVC – SA pour le capital-risque des PME mise aussi sur les jeunes entreprises

Les start-up créent des emplois et sont parmi les entreprises les plus innovantes de Suisse. Cependant, accéder au capital nécessaire reste souvent un casse-tête pour elles. C'est là que SVC – SA pour le capital-risque des PME (SVC SA) intervient. En coopération avec le Swiss Venture Club, elle a été fondée comme société affiliée à part entière du Credit Suisse (Suisse) SA avec pour objectif de créer ou de pérenniser des emplois et de renforcer ainsi durablement la place industrielle suisse. Outre les entreprises bien établies et les petites entreprises artisanales, SVC SA investit aussi dans les jeunes entreprises.

La FinTech en point de mire

Les nouvelles entreprises sont souvent tournées vers les technologies numériques. SVC SA souhaite encourager cette mutation et se concentrer sur trois secteurs d'avenir stratégiques, fortement axés sur le numérique: la robotique et l'automatisation, les technologies médicales et la technologie financière. Dans le domaine FinTech, Credit Suisse (Suisse) SA met à disposition un capital d'investissement supplémentaire de 30 millions de francs. Dans ce nouveau domaine d'investissement, SVC SA soutient des entreprises qui développent et commercialisent des solutions financières numériques innovantes. Tradeplus24 AG est la première société «FinTech» à avoir bénéficié de ce soutien. Elle fournit aux PME une solution innovante pour contracter simplement et avec une grande flexibilité des crédits sur la base de leurs débiteurs existants.

SVC SA bat des records

SVC SA a réalisé son exercice le plus rentable à ce jour: en 2017, elle a pu dégager un rendement avec ses investissements, et ainsi couvrir ses coûts d'exploitation et augmenter encore son capital d'investissement. Le modèle commercial de SVC SA, le «mouvement perpétuel», fonctionne donc. Jusqu'à présent, l'histoire de SVC SA compte 85 cycles d'investissement dans 44 entreprises, pour un montant total de 108 millions de francs. Sur les 44 investissements, 24 sont encore actifs dans le portefeuille. La nouvelle de ce succès s'est propagée sur le marché: SVC SA reçoit actuellement une quinzaine de demandes de financement par semaine, contre cinq à dix à ses débuts. Dans la plupart des cas, la numérisation est un élément essentiel du modèle commercial. Les demandes de 2500 entreprises au total ont été traitées jusqu'à fin 2017. La procédure est toujours identique: après examen du business plan et du plan financier, le requérant est invité à un entretien. Pour se préparer, il doit utiliser un formulaire contenant les principales questions ainsi que la liste des documents requis. L'Investment Committee, un organe composé d'experts indépendants qualifiés de SVC SA, décide ensuite de l'octroi du capital-risque.

Pour de plus amples informations sur SVC – SA pour le capital-risque des PME, rendez-vous à l'adresse www.svc-risikokapital.ch.

SVC SA en chiffres

Nombre de demandes traitées	2500	Nombre de sociétés actives du portefeuille	24	Montant total des investissements	108 mio. CHF
Remboursements depuis 2010	57 mio. CHF	Collaborateurs des sociétés du portefeuille	2570	Nombre de brevets des sociétés du portefeuille	>300

Etat: Décembre 2017

Fondation SVC pour l'entrepreneuriat

Depuis 2011, la Fondation SVC pour l'entrepreneuriat s'efforce de promouvoir l'esprit d'entreprise dans toutes les régions économiques de Suisse. Ses axes prioritaires sont la formation, la durabilité et les relations publiques. En matière de formation, la Fondation SVC prône l'intégration des jeunes dans la vie professionnelle et le renforcement du système de formation dual. En termes de durabilité, elle souhaite promouvoir l'indépendance professionnelle, permettre la création d'emplois d'avenir et sensibiliser les entrepreneurs à une utilisation raisonnée des ressources. Enfin, dans le domaine des relations publiques, elle s'emploie à mettre en lumière les avantages de la place économique suisse, à attirer l'attention d'un large public sur les performances entrepreneuriales et à amener la société à une meilleure compréhension des conditions-cadres favorables aux entreprises.

En même temps que la présidence du Swiss Venture Club, Hans-Ulrich Müller a transmis celle de la Fondation SVC pour l'entrepreneuriat. Le 1er janvier 2018, Didier Denat, responsable Corporate & Investment Banking et membre du Directoire de Credit Suisse (Suisse) SA, a pris sa succession. «La Fondation SVC a d'ores et déjà soutenu de nombreux projets innovants et pionniers qui encouragent de manière unique l'entrepreneuriat en Suisse», se réjouit Didier Denat.

En 2017, la Fondation SVC a choisi d'encourager notamment les projets suivants:

«I care for you» – crowdfunding pour un monde meilleur
Donner vie à des projets sociaux et humanitaires: tel est l'objectif de «I care for you». Gérée par la fondation du même nom, la plate-forme de crowdfunding suisse repose sur l'idée de base qu'on peut accomplir beaucoup avec de nombreux petits dons. Elle permet à des organisations d'utilité publique et à des particuliers de réaliser des actions de collecte en ligne afin de réunir les fonds nécessaires pour mener à bien leurs projets. Ceux-ci peuvent être mis en œuvre en Suisse ou à l'étranger et visent à améliorer durablement l'environnement ou la vie de personnes et d'animaux. La Fondation SVC pour l'entrepreneuriat soutient «I care for you» depuis la création de cette dernière il y a trois

ans. En 2017, 49 projets ont été achevés avec succès sur la plate-forme, ce qui correspond à un taux de réussite de 69%. Les 357 000 francs collectés au total ont servi, par exemple, à envoyer à une équipe de football d'enfants au Kenya des équipements comme des maillots, des ballons ou des protège-tibias. L'association Sauvetage Faons a investi les dons dans des drones dotés de caméras thermiques qui survolent certaines zones avant la fauche à la recherche de faons afin de sauver ces derniers des machines agricoles. Enfin, un studio d'apprentissage à Biberist a recueilli de l'argent pour offrir des cours particuliers à des écoliers et à des apprentis dont les familles se trouvent dans une situation de détresse financière ou sociale.

Facteurs de succès des PME suisses – une étude de terrain pour une économie florissante

Par ailleurs, la Fondation SVC pour l'entrepreneuriat soutient l'étude de terrain «Facteurs de succès des hidden champions suisses». Menée sous la direction de Jean-Pierre Jeannot de l'IMD de Lausanne, celle-ci a pour but de montrer les mesures ayant permis aux différentes entreprises de conquérir leur position de leader et de s'y maintenir. Les connaissances ainsi acquises doivent aider les entrepreneurs à appliquer à leur tour ces schémas stratégiques. Les instituts de formation suisses doivent également transmettre ce savoir aux futurs managers et cadres techniques. En outre, il convient d'améliorer la compréhension des conditions-cadres sociétales et politiques requises, afin de continuer à assurer à l'avenir le succès des PME suisses exportatrices. L'étude devrait paraître fin 2019 sous forme d'ouvrage.

Nouer des contacts lors des départs en shotgun

En plein air, les pensées vont et viennent, l'effort libère l'esprit et la pratique commune du golf crée des liens. Des effets positifs qu'exploite le SVC Golf Trophy. Les tournois de golf ont donné lieu à des conversations intéressantes, des échanges d'expérience et des succès partagés. Avant chaque tournoi, pendant l'échauffement sur le driving range, les participants ont profité de conseils et astuces de golfeurs professionnels pour un coup optimal. Cette série de tournois de golf est financée par plus de 20 sponsors et partenaires.

Rétrospective du SVC Golf Trophy 2017

En 2017, 296 golfeurs ont participé à quatre tournois en Texas Scramble par équipes de 4, avec départ en shotgun. Pour démarrer la saison en juin 2017, un programme-cadre exceptionnel attendait les 56 participantes au Ladies Special à Oberburg dans l'Emmental: les joueuses ont profité de massages de la nuque, des services d'un coiffeur et d'une boutique de vêtements. Trois semaines plus tard, 64 entrepreneurs amateurs de golf avaient rendez-vous sur le parcours varié d'Oberkirch avec une vue imprenable sur le lac de Sempach. Par une belle journée de septembre, 104 invités se sont retrouvés au Golf & Country Club de Blumisberg. Et selon la tradition, le SVC Golf Trophy 2017 s'est clôturé en octobre en présence de 72 participants sur le terrain de championnat de 18 trous du Golf Gerre Losone.





Réseau

- 74 – 75 Réseau
- 76 – 77 Partenaires de réseau
- 78 – 81 Anciens lauréats
- 82 – 85 Partenaires et sponsors
- 86 – 87 Membres
- 88 – 89 Organigramme et Directoire
- 90 – 91 Patronage d'honneur et Responsables régionaux
- 92 – 93 Directoire et team SVC

5

Le SVC tisse sa toile

Le Swiss Venture Club attache une grande importance à son réseau. Plus de 6000 invités assistent chaque année aux événements du SVC, qui sont autant d'occasion d'échanger avec d'autres entrepreneuses et entrepreneurs. L'offre riche et variée d'événements proposée par le SVC couvre trois régions linguistiques et sept régions économiques suisses. Pour organiser ces événements et garantir leur bon déroulement, le SVC a besoin de l'aide de partenaires et de sponsors engagés, mais aussi d'une équipe motivée.

Un soutien indispensable

Nous avons pu conclure une multitude de nouveaux partenariats au cours du dernier exercice. Le SVC et le spécialiste des start-up TOP 100 Swiss Startup Award coopèrent désormais pour accompagner des entreprises dans leur phase de création. Plus précisément, ils mettent leur savoir-faire et un vaste réseau à leur disposition (pour en savoir plus, lire à partir de la page 18). Avec Tellco SA, entreprise générale de prévoyance professionnelle, et la société d'assurance-crédit Euler Hermes, ce sont deux autres partenaires prestigieux qui nous rejoignent. Nous avons également renforcé notre partenariat avec l'agence de placement Pemsas, qui fait désormais partie de nos principaux sponsors. Les entreprises parachèvent le réseau de partenaires et sponsors, plus de 500 au total, dont le soutien est indispensable au SVC.

Ses membres – plus de 3000 entreprises et personnes – contribuent eux aussi pour beaucoup au succès de l'association. Ils peuvent s'adresser directement à huit responsables de région répartis dans sept régions, assistés de leurs équipes.

Ces derniers représentent le SVC dans leur région respective et donnent un visage à l'association. Forts de leur ancrage régional et de leur influence suprarégionale, les membres du Patronage d'honneur du SVC et les parrains du SVC participent eux aussi au renforcement du réseau de l'association et à l'acquisition de nouveaux membres. Les idées originales et le développement stratégique de l'association émanent des membres du directoire.

Des experts chevronnés

Une autre fonction centrale est assumée par les membres des jurys d'experts indépendants: pour les remises du Prix SVC, ils sélectionnent les meilleures entreprises dans les sept régions économiques du pays et apportent leur expertise dans la procédure de nomination. Pas moins de 329 lauréats ont ainsi été récompensés ces dernières années à l'occasion de 55 remises de prix.

Si le SVC permet à d'éminents chefs d'entreprise et à des décideurs de nouer des liens et d'échanger lors des nombreux événements de haute volée qu'il organise, c'est grâce à l'engagement de tous ces acteurs. Nous tenons donc à leur adresser nos plus vifs remerciements.



Grâce à nos partenaires, nos membres bénéficient d'offres préférentielles intéressantes. Voyez ici comment en profiter:

Un double succès

Pour réussir, les entrepreneurs doivent être innovants, prêts à assumer des risques, et rapides. Le Swiss Venture Club s'est fixé pour objectif de les aider à y parvenir. Mais le succès d'une entreprise repose aussi sur une marche des affaires solide et durable. C'est pourquoi le SVC coopère depuis 2004 avec Ernst & Young (EY). Ses membres peuvent ainsi également bénéficier des connaissances approfondies de la société de conseil. EY possède plus de 100 ans d'expérience en Suisse dans le segment des PME, et soutient des entreprises du monde entier dans les domaines de l'audit ainsi que du conseil en fiscalité, en transactions et aux entreprises. Son objectif est de renforcer l'économie, de développer des talents et de favoriser la collaboration internationale entre entreprises.

Une voie directe vers le succès

Il y a environ quatre ans, EY a conçu un instrument qui mène les entreprises encore plus directement au succès. L'EY Growth Navigator regroupe les expériences de plus de 250 lauréats du concours EY Entrepreneur of the Year ainsi que de 500 partenaires qui accompagnent ces entreprises depuis des années. Leurs recettes du succès ont été compilées afin que d'autres entreprises puissent en profiter et en tirer des leçons. L'EY Growth Navigator aide à évaluer son modèle commercial, à dégager de précieuses impulsions de modèles ayant fait leurs preuves et à identifier des priorités stratégiques pour la croissance. L'outil se base pour cela sur les sept

facteurs de croissance suivants: les clients et les marchés, l'activité opérationnelle, les collaborateurs et la culture, les systèmes et la technique, le capital et les finances, les transactions et les alliances ainsi que le risque. «En coopération avec le management, nous accompagnons l'entreprise pas à pas sur un chemin qui a déjà mené au succès de façon durable et prouvée, explique Sascha Stahl, directeur Business Development chez EY Suisse. L'entreprise ne suit pas la stratégie d'autres sociétés, mais s'inspire des expériences qui en ont conduit d'autres au succès et à la croissance.»

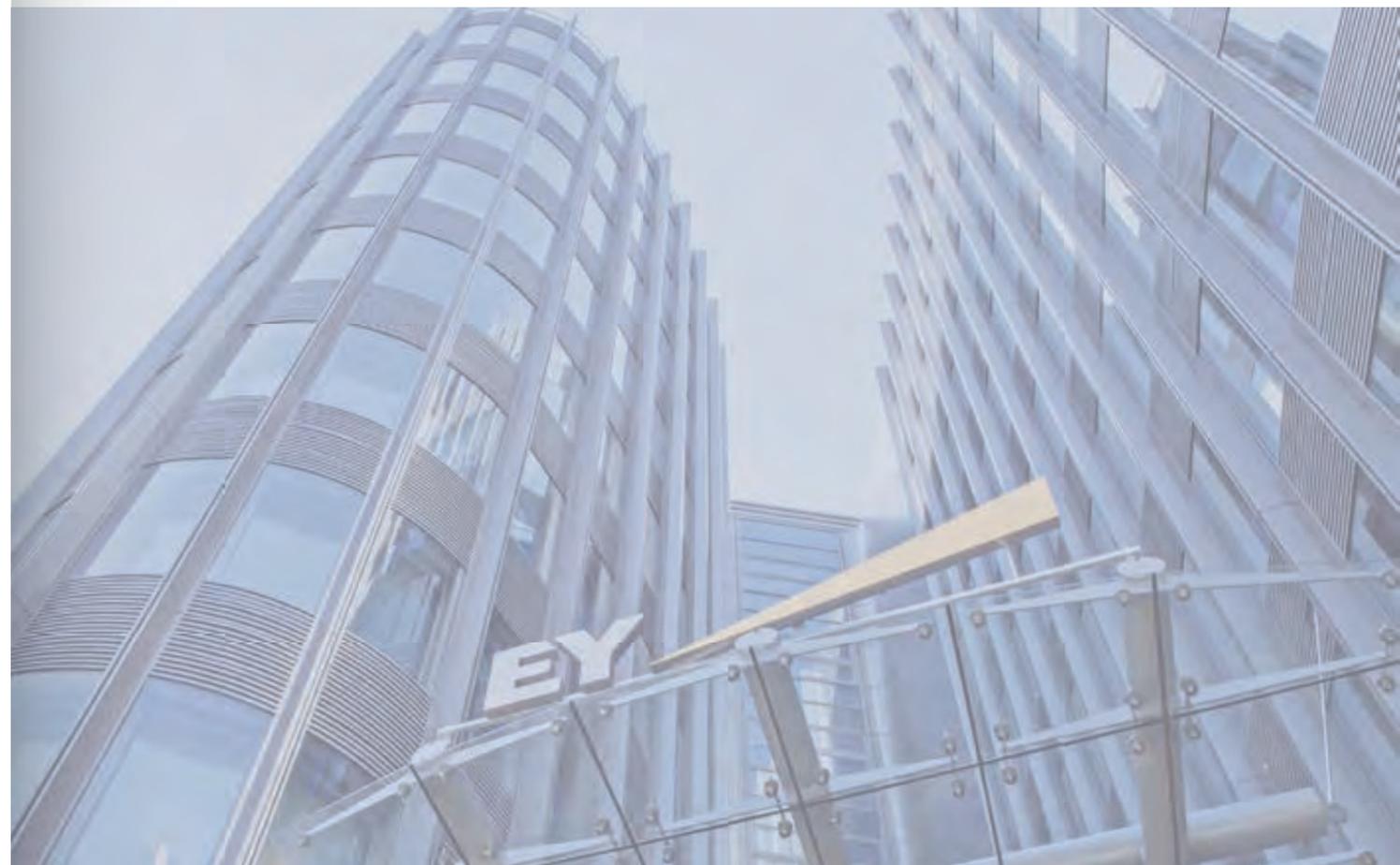
Une double chance de distinction

Le SVC et EY collaborent également pour la remise de leurs prix économiques. En effet, les distinctions sont non seulement une reconnaissance pour les lauréats, mais aussi une source de motivation et d'inspiration pour d'autres entreprises. Tandis que le Prix SVC est surtout d'une grande importance sur le plan régional, améliore la notoriété des lauréats dans les régions économiques concernées et les fait connaître auprès d'un large public, EY intervient plutôt au niveau national. En décernant l'Entrepreneur of the Year à des entrepreneurs performants dans plus de 70 pays, il montre par ailleurs la force d'innovation de la Suisse en comparaison internationale. À cet égard, une bonne couverture de toutes les régions, branches et tailles d'entreprise est déterminante. «Si le Prix SVC distingue les entreprises, pour notre part, nous mettons plutôt en avant les chefs d'entreprise. Par consé-

quent, les propriétaires et dirigeants d'entreprises familiales découverts à l'occasion du Prix SVC nous intéressent généralement», précise Sascha Stahl. À condition de représenter des entreprises gérées par leurs propriétaires, les finalistes du Prix SVC sont automatiquement proposés pour le concours Entrepreneur of the Year. Tel a été le cas de Willi Miesch, qui a remporté le Prix SVC Nordschweiz en 2015 avec son entreprise Medart AG, spécialisée dans la technique médicale. Un an plus tard, il a été nommé pour l'EY Entrepreneur of the Year dans la catégorie «Industrie/High-Tech/Life Sciences» et s'est finalement adjugé aussi cette récompense.

Des partenariats précieux

Le SVC s'efforce en permanence d'offrir à ses membres un service complet. Avec ses partenaires Gold – Credit Suisse, EY, Swisscom et la Mobilière –, il couvre les domaines prometteurs que sont la rentabilité, le financement, la numérisation et l'assurance. Le SVC donne ainsi à ses membres les outils nécessaires pour remporter des succès régionaux, nationaux, voire internationaux.



Entretien avec Philippe Rouvinez,
membre de la Direction de Domaines Rouvinez

«Préserver l'identité familiale reste un défi»

En 2006, votre entreprise familiale Domaines Rouvinez s'est classée troisième du Prix SVC Suisse romande. Comment l'entreprise a-t-elle évolué depuis?

Nous avons encore amélioré nos vins locaux grâce à l'introduction de notre ligne Cœur de Domaine 2012 qui allie le meilleur de nos différents vignobles. Nous avons en outre opéré un changement de génération très réussi: nos parents, Dominique et Jean-Bernard Rouvinez, ont transmis les rênes de l'entreprise à Frédéric, à Véronique et à moi-même.

Au Concours mondial à Bruxelles, l'un de vos vins a obtenu la meilleure note jamais attribuée, et vos vins portaient déjà des titres comme «Meilleur vin de l'année» ou «Meilleur vin suisse». Que représentent ces distinctions pour vous? Dans de tels concours, le jury déguste toujours les vins à l'aveugle, raison pour laquelle il y a toujours une part d'imprévu et de chance. La régularité des distinctions est cependant une grande récompense pour le travail accompli par l'équipe et une motivation à s'améliorer sans cesse.

Pour le 70e anniversaire de l'entreprise, vous avez présenté «l'innovation certainement la plus folle de l'histoire de la société»: une bière. Pourquoi partir sur cette nouvelle voie?

Avec la bière «L'Échappée», nous nous sommes aventurés dans le nouveau domaine en plein essor de la bière artisanale. C'était une décision à la fois pratique et passionnée. Pratique parce que le monde de la brasserie est proche de celui du vin et que de nombreuses synergies sont possibles avec notre équipe technico-commerciale. Passionnée parce que nous aimons savourer une bonne bière et nous sentir, par notre mère d'origine belge, liés à un pays mondialement célèbre pour sa bière.

Quels sont les défis que Domaines Rouvinez devra relever ces prochaines années?

L'innovation restera un défi majeur. Elle nous a permis de croître par le passé et continuera de nous maintenir à la tête de notre secteur. Le but n'est toutefois pas seulement de sortir de nouveaux produits. L'innovation touche globalement tous les domaines d'activité. Un autre défi sera de préserver l'identité familiale. En effet, le caractère familial de notre maison est un solide atout, tant en interne qu'à l'extérieur.

Depuis la fondation de la Cave Rouvinez sur la colline de Géronde près de Sierre en 1947, la famille Rouvinez est devenue le plus grand propriétaire viticole du Valais. Pourtant, la philosophie de l'entreprise Domaines Rouvinez, dont le siège se trouve à Sierre, n'a pas changé: attachement au terroir, tradition familiale, qualité et innovation. La famille Rouvinez est pionnière dans le domaine de la production intégrée, dont l'objectif est de limiter au maximum l'utilisation de produits chimiques dans l'agriculture. Depuis 2013, l'entreprise familiale est dirigée par Philippe, Véronique et Frédéric Rouvinez, représentants de la troisième génération.



Entretien avec Daniel Bloch,
CEO de Chocolats Camille Bloch SA

«Nous nous concentrons sur le plaisir gustatif»

En 2015, Chocolats Camille Bloch SA a décroché la deuxième place au Prix SVC Espace Mittelland. Quel bénéfice votre entreprise a-t-elle retiré de ce prix? Le Prix SVC a été le premier décerné à notre entreprise. Il est venu pile au bon moment: nous venions de clore l'année 2014 sur un résultat record et nous apprêtions à mener un grand projet de construction avec la réalisation du centre de visiteurs «CHEZ Camille Bloch». Le prix nous a donné une belle impulsion pour ce dernier.

En Suisse, l'offre de chocolat est vaste. Qu'est-ce qui distingue vos produits? Nous nous démarquons grâce à des produits raffinés et à une longue histoire. Nous produisons depuis près de 90 ans de délicieuses spécialités de chocolat mêlant exclusivité, saveur et volupté.

Ces dernières années, la consommation de chocolat des Suisses n'a pas cessé de diminuer. Comment réagissez-vous à cette baisse? Nous misons sur la qualité plutôt que sur la quantité. En d'autres termes, nous nous concentrons sur l'excellence du produit et sur le plaisir gustatif. Dans notre centre de visiteurs, par exemple, nous proposons une expérience autour du chocolat. Les visiteurs peuvent notamment graver leur nom sur un Ragusa et découvrir l'histoire de Camille Bloch.

Vous privilégiez une gestion d'entreprise durable dans les domaines économique, social et écologique. Comment garantissez-vous que les fèves de cacao ont bien été produites dans des conditions équitables et respectueuses de l'environnement? Depuis 2012, nous pouvons retracer entièrement l'origine de nos fèves de cacao. En collaboration avec la fondation Source Trust, nous formons des paysans au Ghana, dans les régions concernées, afin de garantir une culture durable, écologique et socialement responsable. Afin de nous faire notre propre idée, nous nous rendons régulièrement sur place.

Quels sont les projets de Camille Bloch dans un avenir proche?

Tout d'abord, nous allons nous concentrer sur les innovations récemment mises sur le marché. Actuellement, nous nous employons, par exemple, à faire connaître notre dernier produit, «Torino La Piazza». Ces pralinés surprennent grâce à leur cœur fondant, et leur emballage novateur a remporté le Swiss Packaging Award.



Anciens lauréats

Entretien avec Didi Serena, cofondateur et président du Directoire de LK International AG

«Nous misons sur une qualité sans compromis»

LK International AG a remporté en 2012 le Prix SVC Zentralschweiz. Qu'a représenté cette distinction à vos yeux? Nous étions déjà extrêmement honorés d'avoir été sélectionnés. Lorsque Nik Hartmann m'a remis la sculpture du lauréat, j'avais du mal à y croire. Cela a été une immense reconnaissance pour nous et pour nos collaborateurs.

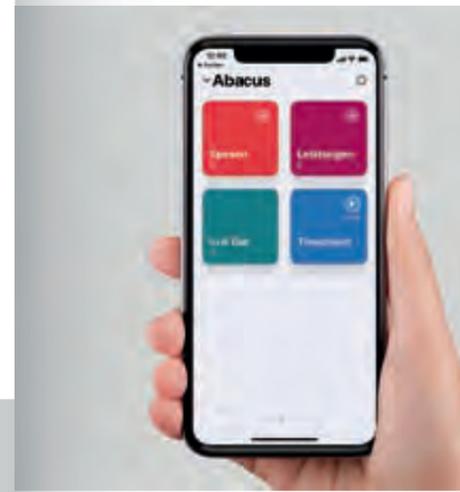
Qu'est-ce qui distingue les vêtements de sport KJUS? Nous misons sur une qualité sans compromis. Nous voulons offrir le meilleur produit possible. Nos vêtements de ski, de golf et de loisirs convainquent par des détails techniques sophistiqués ainsi que des tissus et des matériaux exclusifs. Cela entraîne un positionnement sur les segments de prix moyens à supérieurs.

L'année dernière, vous avez transmis les rênes de l'entreprise à votre fils Nico Serena. Sven Serena, son frère cadet, a pris en charge la Supply Chain. Qu'est-ce que vos fils font différemment de vous? Nico avait déjà apporté sa créativité avant de devenir CEO. Son approche moderne est essentielle dans cette branche, notamment en ce qui concerne la numérisation et l'orientation des produits. Sven, quant à lui, a un caractère très différent. Très méthodique, il nous rappelle souvent à l'ordre quand il estime que nous prenons trop de risques. C'est évidemment un atout majeur dans le domaine de l'assurance qualité. Pour la gestion de l'entreprise, Reto Holzmann, partenaire commercial de longue date, prête main-forte à mes deux fils au poste de CFO/COO.

LK International AG s'engage pour permettre l'accès au sport à des enfants défavorisés. Pourquoi le sport est-il si important? Je suis moi-même très sportif: Engadinois de naissance, je suis un ancien joueur de hockey sur glace et je pratique encore le ski. Ayant grandi à côté d'un terrain de golf, j'ai en outre pratiqué ce sport dès l'enfance. Aujourd'hui, je suis un passionné de vélo de course: je parcours jusqu'à 5500 kilomètres par an. Je peux donc dire de ma propre expérience que les enfants ont tout à gagner à faire du sport. Les sports collectifs, en particulier, sont une excellente école de la vie: les enfants sont intégrés à une équipe, doivent s'adapter et sont moins tentés de s'écarter du droit chemin.

Où voyez-vous LK International AG dans dix ans? Nos vêtements de ski et de golf se sont très bien implantés. Dans dix ans, je pense que nos vêtements de loisirs auront également gagné en popularité et que nous pourrions nous démarquer par notre savoir-faire technique.

LK International AG, dont le siège se trouve à Hünenberg, développe et commercialise des vêtements de sport innovants de haute qualité. La première collection KJUS a été mise sur le marché en 2000 par l'entrepreneur suisse Didi Serena et le skieur et champion olympique norvégien Lasse Kjus. Entre-temps, KJUS s'est fait un nom dans le monde entier avec ses vêtements de ski, de golf et de loisirs. Depuis 2017, l'entreprise est dirigée par Nico Serena, le fils de Didi Serena, et par Reto Holzmann, partenaire commercial de longue date. Depuis, Didi Serena se concentre sur son rôle de président du Directoire.



Entretien avec Thomas Köberl, cofondateur et membre du Conseil d'administration d'Abacus Research AG

«La recette de notre succès: l'innovation»

Abacus a remporté, en 2004, le Prix SVC Ostschweiz. Qu'est-ce que cette distinction a changé pour l'entreprise? Ce prix nous a donné des ailes: nous sommes passés de 150 collaborateurs il y a 14 ans à plus de 390 aujourd'hui. Pourtant, notre philosophie est restée la même: le personnel est au cœur de l'attention. Ce qui a changé, c'est la participation dans l'entreprise. Alors qu'autrefois, seule l'équipe fondatrice détenait des parts dans la société, c'est désormais le cas de quelque 50 collaborateurs travaillant depuis au moins dix ans pour Abacus.

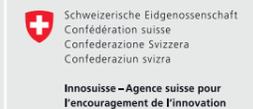
Abacus est leader suisse des logiciels de gestion d'entreprise pour le secteur des PME. Quelle est la recette de votre succès? La recette de notre succès: l'innovation. Nous renouvelons nos logiciels en continu et de façon durable. La version actuelle «Generation four» illustre bien cette force d'innovation. Dans le même temps, nous nous assurons depuis 30 ans que les clients d'Abacus peuvent travailler avec un même logiciel sans perdre de données lors des mises à jour. À cela s'ajoutent des partenaires de distribution compétents avec qui nous coopérons depuis longtemps ainsi qu'un noyau dur de collaborateurs qui sont présents depuis 1985 et s'identifient donc fortement à l'entreprise.

Vous avez dit que votre personnel était au cœur de l'attention. Mais votre entreprise mise aussi sur la numérisation, accusée de détruire des emplois. La numérisation ne peut pas être arrêtée. Il en résulte un déplacement des emplois. Si les processus administratifs s'allègent et gagnent en efficacité, de nouveaux métiers voient le jour dans le secteur de l'informatique et les domaines associés. Chez nous et chez nos partenaires, par exemple, la numérisation a créé plus de 1000 emplois. En effet, outre nos collaborateurs, plus de 600 personnes se consacrent au conseil et au suivi de nos clients.

Quels défis Abacus devra-t-elle relever à l'avenir? Notre priorité sera de rester pertinents, c'est-à-dire de ne pas rater les dernières tendances. Parmi celles-ci, on peut citer le fait que les logiciels deviennent partiellement gratuits, comme c'est déjà le cas dans différents domaines. D'un côté, nous devons satisfaire à cette attente; de l'autre, nous devons pouvoir continuer à financer le développement de notre produit. Un grand écart que nous réussissons notamment en proposant une version de base gratuite et une version professionnelle payante.



Partenaires et sponsors nationaux

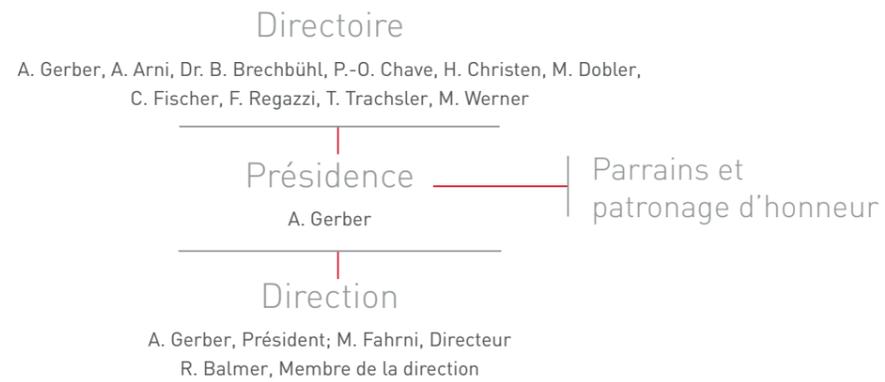


Partenaires et sponsors régionaux



Les partenaires et sponsors indiqués ici (contre-valeur > = 10 000 CHF) sont représentatifs des partenaires et sponsors de nos manifestations de l'exercice 2017 / 18.

Organigramme



Sponsoring
K. W. Eskes

Events
Ch. Ender,
S. Vögeli

Management Support
M.-L. Andermatt,
I. Fegbli

Finance / IT
Ch. Immler,
A. Salzmann

Communication
R. Balmer, P. Blank, M. Daphinoff,
S. Plattner

Espace Mittelland R. Schaller	Nordschweiz B. B. Fischer	Ostschweiz Ch. Zeller	Suisse romande M. Willimann, J.-M. Salina	Svizzera italiana M. Grassi	Wirtschaftsraum Zürich S. Himmelsbach	Zentral-schweiz Ch. Baggenstos
Parrain Dr. R. Stämpfli	Parrain O. H. Suhner	Parrain P. Spuhler	Parrain A. Koopmann	Parrain F. Cotti	Parrain W. B. Kielholz	Parrain F. Steinegger
CO R. Schaller	CO B. B. Fischer	CO Ch. Zeller	CO C. Barde	CO G. Cotti Musio	CO S. Himmelsbach	CO M. Fahrni
Jury W. Steinlin	Jury W. Glaeser	Jury Dr. T. Zellweger	Jury P.-A. Cardinaux	Jury M. Grassi	Jury M. Steinmann	Jury U. Camenzind

Prix SVC

Directoire

Andreas Gerber



Président SVC
Responsable
de PME Business Suisse
Credit Suisse (Suisse) SA

Andreas Arni



Vice-président du SVC
Responsable Entrepreneurs &
Executives Credit Suisse
(Suisse) SA

Dr. Beat Brechbühl



Sécretaire du SVC
Managing Partner
Kellerhals Carrard

Pierre-Olivier Chave



Fondateur et
président PX Group SA

Heinrich Christen



Managing Partner Regions
Switzerland and Liechtenstein
Ernst & Young AG

Marcel Dobler



Conseil national et
entrepreneur

Corinne Fischer



Entrepreneuse
et présidente du CA
de Bataillard SA

Fabio Regazzi



Conseiller national
et président du CA
de Regazzi Holding SA

Thomas Trachsler



COO, Membre du Comité
de direction du
Groupe Mobilière

Marc Werner



Chief Operating Officer et
membre du directoire
du groupe, Swisscom SA

Patronage d'honneur SVC

Dr. Thomas Gottstein



Président du Patronage d'honneur
CEO Credit Suisse (Schweiz) AG
et membre du Directoire
de Credit Suisse Group AG

Flavio Cotti



Membre du Patronage
d'honneur et parrain
Svizzera italiana
Ancien conseiller fédéral

Walter B. Kielholz



Membre du Patronage
d'honneur et parrain
Wirtschaftsraum Zürich
PCA Swiss Re

Andreas Koopmann



Membre du Patronage
d'honneur et parrain
Suisse romande
PCA Georg Fischer SA,
et ex-CEO de Bobst Group

Dr. h. c. Willy Michel



Membre du Patronage d'honneur
PCA de Ypsomed Holding AG
PCA de Adval Tech Holding AG
Vice-président de BV Holding AG

Hans-Ulrich Müller



Président d'honneur
Swiss Venture Club
PCA et propriétaire
de Berna Industrie- und
Dienstleistungspark AG

Johann N.
Schneider-Ammann



Membre du Patronage
d'honneur
Conseiller fédéral
Département fédéral de
l'économie, de la formation
et de la recherche

Peter Spuhler



Membre du Patronage
d'honneur et parrain
Ostschweiz
PCA et propriétaire
Stadler Rail Group, ancien
conseiller national

Dr. Dr. hc. Rudolf Stämpfli



Membre du Patronage
d'honneur et parrain
Espace Mittelland
Éditeur et copropriétaire de
Stämpfli groupe SA, Berne

Franz Steinegger



Membre du Patronage
d'honneur et parrain
Zentralschweiz
Avocat et notaire
Steinegger & Wipfli

Otto H. Suhner



Membre du Patronage
d'honneur et parrain
Nordschweiz
Président des groupes
d'entreprises
Suhner et Brugg

Responsables régionaux

Roland Schaller



Espace Mittelland

Bernhard B. Fischer



Nordschweiz

Christoph Zeller



Ostschweiz

Michael Willmann



Suisse romande

Jean-Marie Salina



Suisse romande

Marzio Grassi



Svizzera italiana

Steven Himmelsbach



Wirtschaftsraum Zürich

Christoph
Baggenstos



Zentralschweiz

Les responsables de région du SVC
obtiennent un soutien efficace grâce
à l'engagement de collaborateurs
bénévoles dans les régions.

Remise de la gestion

Sabine Herren transmet les rênes à Michael Fahrni

En avril 2018, un changement s'est opéré à la tête du Swiss Venture Club: Michael Fahrni, économiste d'entreprise aguerri bénéficiant d'une longue expérience de l'encadrement, en a pris les commandes. Il succède à Sabine Herren, qui a décidé de quitter le SVC après 16 ans de service. Celle-ci a contribué de manière déterminante à la réussite de l'association depuis sa création. Après avoir pris la direction du SVC en 2012, Sabine Herren s'est employée avec beaucoup d'engagement à faire croître et prospérer l'association. L'une de ses priorités a été de faire progresser la professionnalisation des manifestations du Prix SVC. Ainsi, elle a réussi à ce que le Prix devienne, dans toutes les régions, une cérémonie parfaitement orchestrée en l'honneur des PME et à faire du SVC l'un des principaux réseaux d'entrepreneurs.

Sabine Herren relève un nouveau défi

Sabine Herren relève à présent un nouveau défi en tant que COO et membre de la direction de Berna Industrie- & Dienstleistungspark AG, à Deisswil. Andreas Gerber regrette son départ: «Au nom de toute l'association, je remercie très chaleureusement Sabine Herren pour son engagement extraordinaire et de longue date en faveur du SVC, et je lui souhaite beaucoup de succès et de bonheur pour l'avenir.»

Un engagement fort sur les plans professionnel, politique et privé

Pour le président du SVC, Andreas Gerber, son successeur Michael Fahrni est le candidat idéal: «Il présente toutes les aptitudes pour maintenir le rôle central du SVC à long terme et participer activement à l'avenir de l'association.» Michael Fahrni s'engage déjà depuis sept ans pour le SVC, mais jusqu'à présent, ses compétences étaient principalement réservées à la région Suisse centrale: de 2011 à 2016 en tant que responsable de région, depuis 2012 comme membre du jury et depuis 2014 en tant que président du comité d'organisation du Prix SVC régional. Sur le plan professionnel, Michael Fahrni est très bien ancré au sein des PME suisses: il a tra-

vailé pendant de nombreuses années dans les affaires clientèle entreprises de Credit Suisse (Suisse) SA, développé de nouveaux domaines d'activité pour la grande banque et dirigé différentes équipes dans le suivi de la clientèle entreprises. Michael Fahrni est également très engagé pendant son temps libre: père de quatre enfants, il pratique le jogging et le golf, soutient une association de gymnastique et siège à la commission de formation de Münsingen, son lieu de résidence. En tant que nouveau directeur du SVC, il est toutefois de retour professionnellement dans sa ville natale de Berne. «Le SVC est une association active et extrêmement intéressante, qui a déjà connu une évolution incroyablement positive, explique-t-il. C'est un formidable défi que de diriger le SVC à l'avenir et de le faire évoluer en collaboration avec toute l'équipe.»



Michael Fahrni, Directeur général SVC (à partir du 1.4.2018) et Sabine Herren, ancienne Directrice générale SVC (jusqu'au 31.3.2018)

Direction et team SVC

Andreas Gerber



Président

Sabine Herren



Directrice
jusqu'au 31.3.2018

Michael Fahrni



Directeur
à partir du 1.4.2018

Rahel Balmer



Membre de la direction,
Communication

Marie-Louise Andermatt



Management Support

Paulina Blank



Communication

Milena Daphinoff



Communication

Christina Ender



Eventmanagement

Kay W. Eskes



Sponsoring

Iris Fegbli



Management
Support

Christoph Immler



Finance et IT

Sabrina Plattner



Communication

Andrea Salzmann



Management
Support / IT

Tamara Stuber



Eventmanagement
jusqu'au 31.7.2018

Sandra Vögeli



Eventmanagement

Jennifer Zwyer



Communication
jusqu'au 31.7.2018



Comptes annuels

- 96 – 97 Bilan et compte de résultat
- 98 Annexe
- 99 Rapport de l'auditeur
- 100 Impressum

6

Bilan

Bilan au 31 mars 2018, y compris comparaison avec l'année précédente

	31.03.18 en CHF	31.03.17 en CHF
Actifs		
Actifs circulants		
Trésorerie	5 676 985	5 596 489
Créances résultant de la vente de biens et de prestations de services	0	0
Autres créances à court terme	4 677	39
Actifs de régularisation	170 412	242 034
Total actifs circulants	5 852 074	5 838 562
Total actifs	5 852 074	5 838 562
Passifs		
Capitaux étrangers		
Dettes résultant de l'achat de biens et de prestations de services	0	267 657
Autres dettes à court terme	0	22 772
Passifs de régularisation Prix SVC	282 291	145 000
Passifs de régularisation Sponsoring	545 178	487 500
Passifs de régularisation	91 989	107 600
Total capitaux étrangers à court terme	919 458	1 030 529
Provisions pour projets IT	200 000	200 000
Total capitaux étrangers à long terme	200 000	200 000
Total capitaux étrangers	1 119 458	1 230 529
Capitaux propres		
État au 1 ^{er} avril	4 608 033	1 758 235
Bénéfice (augmentation de capital)	124 584	2 849 798
État au 31 mars	4 732 616	4 608 033
Total passifs	5 852 074	5 838 562

Compte de résultat

Compte de résultat du 1^{er} avril 2017 au 31 mars 2018, y compris comparaison avec l'année précédente

	2017 / 2018 en CHF	2016 / 2017 en CHF
Produits		
Sponsoring projets et événements	1 124 728	798 584
Contributions partenaires SVC	3 509 441	3 524 676
Contributions des membres	416 505	419 492
Autres produits	556	0
Pertes sur créances	-3 889	-6 378
Total produits	5 047 341	4 736 374
Charges		
Prix SVC	2 068 352	1 545 850
Personnel, infrastructures tiers	1 816 623	1 817 009
RP, médias, internet, marketing, outil de gestion événementielle	565 435	468 945
Formation SVC	15 827	3 352
Manifestations, Sport SVC	332 850	258 542
Publications, rapport annuel, media marketing	7 127	32 575
Administration, infrastructure siège central	113 230	86 682
Total charges	4 919 443	4 212 955
Résultat opérationnel 1	127 897	523 419
Charges financières	-3 439	-2 493
Revenus financiers	125	375
Résultat opérationnel 2	124 584	521 301
Charges extraordinaires, uniques et hors période	0	-42 868
Revenus extraordinaires, uniques et hors période	0	13
Provisions	0	2 371 352
Bénéfice (augmentation de capital)	124 584	2 849 798

Annexe

Annexe aux comptes annuels 2017/2018 et 2016/2017

Données sur l'entreprise

Raison sociale	Swiss Venture Club
Forme juridique	Association
Siège	Belp
Adresse	Schlössli, Rubigenstrasse 35, 3123 Belp
Numéro d'entreprise	CHE-113.631.676

Informations concernant les principes comptables appliqués pour l'établissement des comptes annuels

Les présents comptes annuels ont été établis conformément aux prescriptions de la loi suisse, en particulier des articles régissant la comptabilité commerciale et la présentation des comptes annuels du Code des obligations (art. 957 à 962).

Informations et explications des postes du compte de résultat

Comme les produits et les charges figurant dans le compte de résultat pour le sponsoring de projets et de manifestations, mais aussi pour les cérémonies de remise des prix, dépendent du nombre d'attributions du Prix SVC durant l'exercice sous revue, ils peuvent grandement varier d'une année à l'autre. En outre, les produits et les charges pouvant fortement diverger d'une manifestation à l'autre, ils ne sont pas entièrement comparables non plus.

	2017 / 2018	2016 / 2017
Montant global dissolution de réserves latentes	0	2 371 352
Nombres de postes à plein temps en moyenne annuelle	moins de 10	moins de 10

Événements importants après la date de clôture du bilan

Aucun événement susceptible d'affecter la représentativité des comptes annuels ou qui mériterait d'être présenté ici n'est intervenu entre la date de clôture du bilan et l'approbation des comptes par le comité de direction.



Tél. +41 31 327 17 17
Fax +41 31 327 17 38
www.bdo.ch

BDO SA
Hodlerstrasse 5
3001 Berne

Rapport de l'organe de révision sur le contrôle restreint
à l'Assemblée générale de

Swiss Venture Club, Belp

En notre qualité d'organe de révision, nous avons contrôlé les comptes annuels (bilan, compte de résultats et annexe pages 96 à 98) de Swiss Venture Club pour l'exercice arrêté au 31 Mars 2018.

La responsabilité de l'établissement des comptes annuels incombe à la direction comité alors que notre mission consiste à contrôler ces comptes. Nous attestons que nous remplissons les exigences légales d'agrément et d'indépendance.

Notre contrôle a été effectué selon la Norme suisse relative au contrôle restreint. Cette norme requiert de planifier et de réaliser le contrôle de manière telle que des anomalies significatives dans les comptes annuels puissent être constatées. Un contrôle restreint englobe principalement des auditions, des opérations de contrôle analytiques ainsi que des vérifications détaillées appropriées des documents disponibles dans l'entité contrôlée. En revanche, des vérifications des flux d'exploitation et du système de contrôle interne ainsi que des auditions et d'autres opérations de contrôle destinées à détecter des fraudes ou d'autres violations de la loi ne font pas partie de ce contrôle.

Lors de notre contrôle, nous n'avons pas rencontré d'éléments nous permettant de conclure que les comptes annuels ne sont pas conformes à la loi et aux statuts.

Berne, le 18 juin 2018

BDO SA

Matthias Hildebrandt

i. V. Sibylle Schmid

Réviseur responsable
Expert-réviseur agréé

Impressum

Éditeur

Swiss Venture Club (SVC)
Schlössli, Rubigenstrasse 35
3123 Belp
Tel. 031 819 69 00
info@swiss-venture-club.ch
www.swiss-venture-club.ch

Responsable du projet

Jennifer Zwyer, Swiss Venture Club, Belp
Maurice Desiderato, Communicators, Zurich

Assistants

Team Swiss Venture Club
Team Communicators, www.communicators.ch

Belp, juillet 2018

Tirage

3500 ex. en allemand
550 ex. en français
220 ex. en italien

Layout

Jaray Communications, Zurich

Impression

Stämpfli AG, Berne